

UNIVERSITE DU QUEBEC

MEMOIRE

PRESENTE A

L'UNIVERSITE DU QUEBEC A TROIS-RIVIERES

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAITRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR

JEAN CHAPDELAINE

CERTAINS TRAITS DE PERSONNALITE DES ALCOOLIKES AYANT

UNE AFFIRMATION DE SOI FAIBLE OU ELEVEE

17 NOVEMBRE 1990

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

## Sommaire

La présente recherche vise à mettre en relation certains traits de personnalité des alcooliques et leur niveau d'affirmation de soi. La recension des écrits permet d'énoncer les hypothèses suivantes. Les traits de personnalité tels que l'insécurité, la soumission et la dépendance sociale au groupe sont associés au groupe d'alcooliques ayant une affirmation de soi faible. Les traits de personnalité tels que la stabilité émotionnelle et l'audace sont associés au groupe d'alcooliques ayant une affirmation de soi élevée. Les traits de personnalité sont mesurés par le 16 P. F. de Cattell et le niveau d'affirmation de soi est mesuré par le Rathus Assertiveness Scale Schedule. Soixante-quinze sujets participent à la passation des deux questionnaires. Les sujets sont répartis en trois groupes égaux à l'aide du score obtenu au questionnaire de Rathus. L'analyse des données porte sur la mise en évidence de différences entre les trois groupes d'affirmation de soi des alcooliques sur les facteurs O, E, Q2, C et H du 16 P.F. Les résultats supportent en partie les prédictions avancées car les alcooliques ayant une affirmation de soi faible ou élevée obtiennent des scores significativement différents sur les traits de personnalité d'insécurité, de soumission et d'audace mais des scores non-significatifs sur les traits de personnalité de dépendance sociale au groupe et de stabilité émotionnelle.

## Table des matières

Introduction.....	1
 Chapitre premier - L'affirmation de soi et les traits de personnalité...	 5
La nature de l'affirmation de soi.....	6
La genèse de l'affirmation de soi.....	11
L'affirmation de soi chez l'alcoolique et le toxicomane.....	16
La nature des traits de personnalité.....	20
L'analyse factorielle.....	22
La genèse des traits de personnalité.....	25
Les traits de personnalité de l'alcoolique.....	27
La genèse de la consommation des alcooliques en traitement.....	30
Les liens entre l'affirmation de soi et les traits de personnalité des alcooliques.....	34
Les hypothèses.....	41
 Chapitre II - La méthodologie.....	 42
Le protocole de recherche.....	43
Les sujets.....	43
Le matériel.....	44
A) Le questionnaire d'affirmation de soi de Rathus.....	44
B) Le questionnaire de personnalité en seize facteurs de Cattell.....	47

Le déroulement de l'expérience.....	54
Le traitement statistique des données.....	57
 Chapitre III - L'analyse des résultats.....	 59
Les analyses préliminaires.....	60
La vérification des hypothèses de recherche.....	63
L'analyse complémentaire.....	72
La discussion des résultats.....	74
 Conclusion.....	 81
Appendice A - Renseignements personnels et confidentiels.....	84
Appendice B - Questionnaire d'affirmation de soi Rathus.....	86
Appendice C - Consignes du questionnaire 16 P.F.....	91
Appendice D- Groupe d'affirmation de soi faible.....	94
Appendice E- Groupe d'affirmation de soi moyenne.....	96
Appendice F- Groupe d'affirmation de soi élevée.....	98
Références.....	101

## L'introduction

L'alcoolisme constitue un problème depuis fort longtemps étudié sous plusieurs angles. Parmi les nombreuses recherches, certains auteurs ont tenté de définir un profil de la personnalité alcoolique avec un certain succès. Mais il semble bien n'y avoir aucune constellation de traits de personnalité qui pourrait prédisposer une personne à être alcoolique. Ces nombreuses études ont surtout permis d'énumérer plusieurs caractéristiques qui semblent être communes à la plupart des alcooliques. Parmi ces caractéristiques, certaines sont reliées étroitement à un déficit de l'affirmation de soi. Il est maintenant possible de bien connaître les principales caractéristiques d'une personnalité alcoolique ayant une affirmation de soi faible.

La plupart des recherches indiquent que la majorité des alcooliques ont une affirmation de soi faible mais quelques recherches mettent en évidence un fait nouveau. Les alcooliques ont des niveaux d'affirmation de soi qui diffèrent entre eux de façon importante. De plus, certains groupes d'alcooliques démontrent une moyenne d'affirmation de soi qui se compare avantageusement à des groupes d'étudiants de niveau collégial. Ces recherches soulèvent une question importante, à savoir, quelle est l'amplitude de la variation du niveau d'affirmation de soi chez l'alcoolique? Ou encore existe-t-il une différence significative chez les alcooliques au niveau de l'affirmation de soi?

D'autres études sont nécessaires pour mieux évaluer les différences entre les alcooliques par rapport à leur affirmation de soi. Il peut s'avérer important de tenir compte de ces différences dans le cadre de l'entraînement à l'affirmation de soi. Une meilleure compréhension de l'affirmation de soi des alcooliques peut amener une intervention plus appropriée et personnalisée pour chaque alcoolique selon ses propres caractéristiques.

Cette recherche s'intéresse à faire plus de lumière sur les différences possibles entre les alcooliques au niveau de l'affirmation de soi. Elle vise à décrire le niveau d'affirmation des alcooliques pour ensuite faire des liens significatifs avec certains traits de personnalité. Il est possible d'identifier trois niveaux d'affirmation de soi (faible, moyen et élevé) et de les comparer avec certains traits de personnalité. Il est intéressant de noter que cette recherche innove en utilisant conjointement pour la première fois, selon la recension des écrits réalisée, deux questionnaires bien connus soit le Rathus et le 16 P. F. de Cattell.

La première partie présente une recension des écrits sur les concepts d'affirmation de soi et des traits de personnalité. Différents points de vue sur la nature et la genèse du concept d'affirmation de soi sont d'abord présentés en finissant par l'affirmation de soi chez l'alcoolique. Ensuite, le concept de traits de personnalité est présenté brièvement. Les traits de personnalité de l'alcoolique complètent ce premier chapitre. Les hypothèses de recherche sont exposées à la fin de ce chapitre.



Dans le deuxième chapitre, il est question de la méthodologie utilisée pour la vérification des hypothèses formulées. Le troisième et dernier chapitre fournit une analyse et une discussion des résultats obtenus.

Chapitre premier  
L'affirmation de soi et les traits de personnalité

Ce premier chapitre a pour but de présenter le contexte historique et théorique du thème de cette recherche. Il se compose principalement de trois parties. La première partie porte sur le concept de l'affirmation de soi, incluant la nature et la genèse, et se termine avec l'affirmation de soi de l'alcoolique. La deuxième partie décrit le concept de traits de personnalité en faisant appel à leur nature, leur genèse pour finir avec les traits de personnalité des alcooliques. Enfin, la troisième partie traite du lien qui existe entre l'affirmation de soi et les traits de personnalité des alcooliques.

### L'affirmation de soi

Le concept d'affirmation de soi n'est pas facile à définir car il englobe une multitude de comportements ou d'expressions verbales comprises dans un très grand nombre de relations interpersonnelles. Les principaux auteurs font part de leur conception de l'affirmation de soi.

### La nature de l'affirmation de soi

Le premier auteur qui définit le concept de l'affirmation de soi de façon claire et précise est Salter (1949). Il considère l'affirmation de soi essentiellement comme un trait généralisé. Il utilise le terme extériorisation de soi pour englober l'expression de toute les émotions d'un individu

dans les situations courantes de sa vie quotidienne. Pour Salter, la force et la réussite globale d'un individu se caractérise par la facilité avec laquelle il s'extériorise dans différentes situations. A l'opposé, il définit l'inhibition comme la source de plusieurs conflits et malaises intérieurs. Conséquemment, il prône l'expression claire et directe des émotions à même les situations difficiles de confrontation. Un comportement plus ou moins agressif peut être nécessaire pour certaines situations.

Quelques années plus tard, Wolpe (1958), abonde dans le même sens que Salter (1949) quant à la définition de l'extériorisation de soi mais il préfère utiliser le mot affirmation pour une plus grande spécificité. En employant le terme affirmation de soi, Wolpe (1958) ne réfère pas seulement à un comportement plus ou moins agressif tel que décrit par Salter, mais aussi à l'expression des sentiments positifs et affectueux.

Toujours avec le même souci de mieux définir l'affirmation de soi en étant plus spécifique, Wolpe (1958) observe d'abord que plusieurs individus timides ne peuvent s'engager dans l'expression de comportements affirmatifs adéquats à cause de leur anxiété. Dès lors, il assume que le comportement affirmatif et l'anxiété sont incompatibles, l'un inhibant réciproquement l'autre, d'où son principe d'inhibition avancé à cette époque. A partir de ce moment, sa préoccupation principale est d'aider les individus à réduire leur niveau élevé d'anxiété. Suite à ces travaux, Wolpe (1969) suggère une description plus spécifique de l'affirmation de soi en considérant

toute l'importance des nombreuses situations possibles dans laquelle l'affirmation de soi peut être exprimée. Il reconnaît alors que différentes classes de réponses affirmatives sont directement reliées avec les nombreuses situations courantes vécues par un individu.

D'autres auteurs s'intéressent, par la suite, au concept de l'affirmation de soi mais les définitions sont plutôt vagues et générales. Lazarus (1971) définit l'affirmation de soi comme la facilité d'exprimer librement ses émotions. Pour Lieberman (1972), c'est l'habileté de s'exprimer soi-même. Dans le but de préciser le concept de l'affirmation de soi, Alberti et Emmons (1974) avancent que l'affirmation de soi est une classe de comportements qui permet à l'individu d'agir dans son propre intérêt, d'être capable de se défendre sans trop d'anxiété et d'exprimer ses droits sans brimer ceux des autres.

Par la suite, les autres essais pour définir l'affirmation de soi se caractérisent par l'identification de différentes catégories d'affirmation de soi. Ceci permet, entre autres, d'obtenir une définition plus spécifique et précise. Lazarus (1973) identifie quatre façons de s'affirmer: l'habileté à dire non, l'habileté à demander des faveurs ou à faire des requêtes, l'habileté à exprimer des sentiments négatifs et positifs et l'habileté d'initier, de continuer et de terminer des conversations générales.

A l'aide d'un test à caractère multidimensionnel, le PRI (Personal Relations Inventory, 1981), Lorr, More et Mansueto (1981) peuvent mesurer quatre niveaux d'affirmation de soi. Ils définissent ainsi le concept de l'affirmation de soi selon quatre grandes catégories. Le premier niveau, l'affirmation sociale, est la disposition et l'habileté à initier, à maintenir ou à terminer des interactions sociales aisément et confortablement dans les situations impliquant les amis, les connaissances, les étrangers et les figures d'autorité. Le deuxième, la défense des droits, reflète l'habileté à faire respecter ses droits ou à refuser des requêtes irraisonnables. Un troisième, le leadership, est la disposition à mener, diriger ou à influencer les autres dans des relations interpersonnelles problématiques nécessitant une action, de l'initiative ou la conscience des responsabilités. Le quatrième niveau, l'indépendance, est défini comme la disposition à résister activement au groupe ou à la pression individuelle de se conformer, de même qu'à exprimer ses propres opinions et croyances. Les auteurs de ce test, (Lorr, More et Mansueto, 1981), suggèrent des étapes parmi ces quatre niveaux d'affirmation de soi. Selon eux, l'affirmation sociale est d'abord établie suivie par la défense des droits. Quand ces deux niveaux sont acquis, l'habileté de diriger ou d'influencer le comportement des autres peut se développer. L'indépendance ou, de façon plus générale, l'autonomie, semble être une disposition apparaissant plus tard dans le développement de la personnalité.

Arrindel et Van Der Ende (1985) définissent aussi le concept de l'affirmation de soi à l'aide d'un instrument de mesure.: le SIB (Scale for

Interpersonal Behavior, 1985) mesurant quatre catégories d'affirmation. La première catégorie consiste à démontrer des sentiments négatifs comme demander à une personne de modifier son comportement irritant, défendre les droits d'une personne dans une situation publique, être capable de refuser des requêtes. La deuxième catégorie consiste à exprimer ses limites personnelles et composer avec les limites personnelles de chacun (admettre son ignorance à propos d'un sujet, reconnaître les limites ou les échecs d'une personne, avoir l'habileté de composer avec les critiques et la pression, demander de l'aide et de l'attention). La troisième catégorie fait référence à l'initiation de l'affirmation de soi. Les auteurs définissent cette catégorie en adoptant la définition de l'affirmation sociale de Lorr, More et Mansueto (1981) (l'habileté d'initier, de maintenir ou de terminer des interactions sociales aisément et confortablement dans les situations impliquant les amis, les connaissances, les étrangers et les figures d'autorité). La quatrième catégorie englobe des habiletés comme complimenter les autres et accepter les compliments ou louanges des autres (démontrer ses sentiments et accepter ceux des autres).

En résumé, voici les deux catégories d'affirmation de soi que Lazarus (1973), Lorr, More et Mansueto (1981) et Arrindel et Van Der Ende (1985) ont le plus en commun: l'affirmation sociale et la défense des droits (ou démonstration) des sentiments négatifs. Les autres catégories sont particulières à chaque auteur: l'habileté à demander des faveurs ou faire des requêtes, la capacité de leadership et d'indépendance, la capacité d'exprimer et de

composer avec les limites personnelles de chacun et la capacité de complimenter les autres et d'accepter les compliments.

Dans un premier temps, les définitions de l'affirmation de soi sont plutôt vagues et générales. Par la suite, elles deviennent plus précises et spécifiques tout en se caractérisant par une classification variée de différentes catégories d'affirmation de soi. Il est opportun, à ce stade-ci, de se situer et de prendre position parmi toutes ces définitions. A la lumière des définitions précédentes voici la définition retenue dans cette recherche: l'affirmation de soi est l'expression de tous les sentiments et des droits personnels, sans crainte, dans les situations impliquant la famille, les amis, les connaissances, les étrangers et les figures d'autorité. Cette définition permet de mieux circonscrire l'affirmation de soi, elle crée des liens entre les différentes définitions de façon claire et globale. Il sera aussi plus facile de s'y référer tout au long de cette recherche.

### La genèse de l'affirmation de soi

Maintenant que la définition de l'affirmation est énoncée, il est intéressant de regarder comment une personne développe son affirmation de soi pour en venir à se comporter de façon affirmative ou non. La genèse de l'affirmation de soi est abordée à l'aide du point de vue de différents auteurs. De plus, la succession des auteurs à venir fait en sorte qu'il est possible de discerner une certaine évolution dans la façon de décrire la genèse de l'affirmation de soi.



Le premier point de vue est apporté par les précurseurs de l'affirmation de soi. Salter (1949) et Wolpe (1958,1969) ont la même façon de concevoir la genèse de l'affirmation de soi. Pour Salter, l'affirmation est acquise dès le départ mais elle est rapidement inhibée par l'entourage. Les individus ont une tendance naturelle à s'exprimer (excitatory behaviors) mais lorsque ces comportements sont punis ils deviennent alors rapidement inhibés (inhibitory behaviors). Cette inhibition peut se développer et se généraliser à l'âge adulte par une foule de comportements inadaptés et par des relations sociales difficiles. Pour sa part, Wolpe considère que les individus peuvent exprimer leurs sentiments de façon naturelle. Ils possèdent en eux la façon d'agir ou de parler correctement mais en sont incapables dû à leur anxiété. Selon lui, c'est l'anxiété développée par les individus qui inhibe les réponses affirmatives.

Le second point de vue sur la genèse de l'affirmation de soi est celui apporté par différents auteurs. Selon eux, l'affirmation de soi s'apprend. Certains individus n'ont jamais acquis de réponses affirmatives dans leur répertoire de comportements et ne peuvent donc pas agir de façon affirmative. Laws et Serber (1971) affirment que l'entraînement à l'affirmation avec ce genre d'individus devient un processus d'habilitation plutôt qu'un processus de réhabilitation d'anciens comportements. Lazarus (1971) croit que l'incapacité des individus à s'affirmer découle du fait qu'ils n'ont pas les habiletés nécessaires pour le faire. Il note que "des techniques spécifiques sont souvent nécessaires pour apprendre aux gens à exprimer

leurs sentiments de façon appropriée"(p.116). Hersen et al. (1973) indiquent que plusieurs patients ne peuvent réagir adéquatement dans des interactions données parce qu'ils n'ont jamais appris les réponses verbales et non-verbales appropriées. De la même façon que les auteurs précédents, ces auteurs croient qu'il faut apprendre à l'individu éprouvant de la difficulté à s'exprimer une nouvelle façon de répondre. Il faut lui montrer les réponses appropriées qui ne sont pas présentes dans son répertoire de comportements actuel.

Ces deux premiers points de vue de la genèse de l'affirmation de soi sont diamétralement opposés. Le premier fait appel à la notion d'inné ou de naturel et le deuxième mentionne exclusivement la notion d'acquis ou d'apprentissage. Il est important cependant de concevoir ces points de vue dans l'optique d'une évolution des explications de la genèse de l'affirmation de soi. En réalité, l'affirmation de soi est un concept tellement vaste que ces deux points de vue sont très utiles pour mieux la comprendre.

Ces points de vue sont présentés de cette façon pour permettre de mieux différencier les nombreux aspects de l'affirmation de soi. La personne, par exemple, peut avoir dans son répertoire de comportements la bonne réponse pour une situation donnée et ne pas avoir de réponses appropriées dans une autre situation. Toute les combinaisons sont possibles: une personne peut très bien savoir comment exprimer ses sentiments de colère devant une figure d'autorité et ne pas avoir appris à exprimer sa colère face à des amis. Cette même personne peut être inhibée lors de l'expression

de certains sentiments et n'avoir jamais eu l'opportunité d'apprendre à exprimer correctement d'autres sortes de sentiments. C'est l'un des problèmes majeurs concernant le concept de l'affirmation de soi. Il est très difficile d'englober tous les aspects de l'affirmation de soi et d'en faire une seule explication de sa genèse. Il existe différents points de vue qui ne sont pas nécessairement exclusifs et il s'avère plus juste de considérer plusieurs explications. C'est aussi dans cette optique que le troisième point de vue est abordé.

Le troisième point de vue est apporté par Fiedler et Beach (1978). Ils reconnaissent d'abord les points de vue cités précédemment comme des explications plausibles de la genèse de l'affirmation de soi. Dans une perspective socio-cognitive ou encore d'apprentissage social, ils apportent une autre explication à la genèse de l'affirmation de soi qui vient compléter les deux autres. Pour eux, certains individus évaluent d'abord les conséquences encourues selon qu'ils sont affirmatifs ou non. Ensuite, ces individus choisissent le comportement qui est le plus favorable pour eux en terme de dividendes. La décision d'être affirmatif ou non peut varier selon les conséquences imaginées par l'individu dans les diverses situations rencontrées. Pour ces auteurs, la différence entre les gens affirmatifs et ceux qui ne le sont pas se situe souvent au niveau de leur évaluation des conséquences à agir de façon affirmative. Il se peut très bien qu'une personne agisse de façon affirmative dans une situation et qu'elle juge préférable de ne pas agir de façon affirmative dans une autre situation. Il est à noter que ces

auteurs définissent le concept d'affirmation de soi dans leur étude comme le refus d'obtempérer à une requête déraisonnable et qu'ils n'ont pas évalué d'autres catégories d'affirmation de soi. Comme il a déjà été mentionné, il est difficile de circonscrire tous les aspects possibles de l'affirmation de soi. Toutefois, la spécificité de la recherche de Fiedler et Beach (1978) permet de considérer un point de vue important de l'affirmation de soi à savoir que certains individus évaluent les conséquences encourues d'agir de façon affirmative ou non.

Les différents points de vue de la genèse de l'affirmation de soi sont donc assez variés et complexes. Premièrement, certains auteurs font appel à la notion d'inné ou de naturel. Deuxièmement, d'autres auteurs mentionnent surtout le point de vue d'acquis ou d'apprentissage. Troisièmement, dans une perspective d'apprentissage social, certains individus peuvent évaluer les conséquences encourues avant d'agir de façon affirmative ou non. La difficulté majeure pour bien comprendre la genèse de l'affirmation de soi réside dans le fait que ces différents points de vue peuvent tous être plus ou moins présents selon la catégorie d'affirmation de soi considérée. En effet, la personne peut avoir acquis depuis toujours certaines catégories d'affirmation de soi et avoir été inhibée pour d'autres catégories d'affirmation de soi. De plus, cette même personne peut ne jamais avoir appris d'autres catégories particulières d'affirmation de soi ou encore elle peut évaluer les conséquences encourues avant de s'affirmer. L'affirmation de soi est tellement vaste et complexe que d'autres recherches sont nécessaires pour

délimiter son étendue et ses conséquences pour arriver à mieux la comprendre dans son ensemble.

### L'affirmation de soi chez l'alcoolique et le toxicomane

Maintenant que la genèse de l'affirmation de soi est présentée, il est possible de regarder de plus près l'affirmation de soi des alcooliques. Les principales recherches passées en revue font généralement plus référence à des alcooliques qui sont en traitement.

Parmi les caractéristiques remarquées chez les alcooliques en traitement, une déficience marquée au niveau de l'affirmation de soi est souvent soulignée. A première vue, les alcooliques semblent tous avoir beaucoup de difficultés à s'affirmer. Par contre, quelques auteurs montrent que certains alcooliques semblent très bien être en mesure de s'affirmer et démontrent par le fait même des caractéristiques propres à cette affirmation.

Le premier auteur qui remarque un déficit de l'affirmation de soi chez l'alcoolique est Catanzaro (1968). Il énumère plusieurs caractéristiques de l'alcoolique dont certaines sont reliées étroitement à un déficit de l'affirmation de soi. L'alcoolique semble avoir peu d'habiletés pour exprimer ses émotions adéquatement tout en étant peu mature émotionnellement. Il a aussi un niveau élevé d'anxiété dans les relations interpersonnelles et il a des sentiments de solitude.

Pour Catanzaro (1968), le manque d'habiletés à exprimer adéquatement ses émotions et l'immaturité émotionnelle semblent être communs à la plupart des alcooliques. Généralement de nature très sensible, l'alcoolique ne sait trop comment exprimer ses sentiments, surtout les sentiments de colère. Il contient ses sentiments à l'intérieur de lui-même et il tend à les accumuler jusqu'au moment où il éclate et se défoule. L'alcoolique a aussi un niveau élevé d'anxiété dans ses relations personnelles, ce qui l'amène à vivre des sensations désagréables lorsqu'il ne peut entrer aisément en contact avec ceux qui l'entourent. Selon Catanzaro, si l'anxiété s'amplifie, l'alcoolique peut avoir recours de plus en plus à l'alcool pour soulager cette anxiété. Enfin, les sentiments de solitude sont les conséquences de cette incapacité de se sentir bien avec les gens. Plus l'alcoolique boit, plus il devient insupportable pour les gens qui l'entourent et il se retrouve ainsi isolé.

Dans une autre étude, Gross et Carpenter (1971) rapportent que 226 alcooliques hospitalisés ont des scores significativement plus bas que la population en général sur les facteurs E et H du 16 P.F. (Sixteen Personality Factor, Cattell). Un faible score au facteur E indique que la personne tend à laisser sa place aux autres, à se conformer et à être docile. Elle est aussi souvent dépendante, soumise et s'accommode beaucoup trop. Un faible score au facteur H indique que la personne a tendance à être gênée, en retrait, prudente et réservée. Elle tend aussi à être lente et gênée en s'exprimant.

Jusqu'à maintenant, les caractéristiques de Catanzaro (1968) et de Gross et Carpenter (1971) décrivent assez bien un alcoolique qui a de la difficulté à s'affirmer. Cependant, d'autres recherches sont nécessaires pour déterminer si cette image de l'alcoolique est réaliste et si l'alcoolique est en général moins affirmatif que le reste de la population.

Sturgis et al. (1977), par exemple, rapportent qu'un groupe d'alcooliques d'un centre hospitalier sont moins affirmatifs qu'un groupe contrôle d'étudiants de niveau collégial. De plus, Sturgis et al.(1977) font une découverte intéressante en se rendant compte que la variation des scores de l'affirmation de soi obtenue est plus grande à l'intérieur de chaque groupe que celle obtenue entre les deux groupes. En d'autres mots, il y a dans chaque groupe une grande différence de niveau d'affirmation de soi. Il y a parmi les étudiants et les alcooliques des niveaux d'affirmation de soi très élevés ou très faibles. D'ores et déjà, il est possible de réaliser que le niveau d'affirmation chez les alcooliques varie de façon importante.

Hamilton et Maisto (1979), par contre, n'obtiennent pas les mêmes résultats. Ils comparent un groupe d'alcooliques avec un groupe de buveurs sociaux (qui ne sont pas considérés comme alcooliques). L'expérimentation se fait en trois étapes. A la première étape, les deux groupes s'évaluent d'abord eux-mêmes à l'aide du test d'affirmation de soi de Gambrill et Richey (1975). A la deuxième étape, ils répondent directement de façon verbale et le plus naturellement possible à 16 différents acteurs qui jouent sur un

enregistrement vidéo 32 scènes reliées à l'affirmation de soi. Les 32 interactions sont départagées en nombre égal, il y a autant d'interactions positives (compliments, sentiments avantageux, etc.) que d'interactions négatives (critiques, dire non, etc.). Ce test est celui de Eisler et al. (1975) mais Hamilton et Maisto l'ont modifié en utilisant 16 acteurs différents pour favoriser l'unicité des 32 scènes. A la troisième étape, les sujets notent aussitôt après chaque scène leur degré d'inconfort. Les résultats aux tests démontrent que les deux groupes s'affirment de la même façon. La seule différence est que les alcooliques rapportent plus d'inconfort que les buveurs sociaux à s'affirmer.

Jusqu'à maintenant, d'après les auteurs recensés, les alcooliques ont généralement une affirmation de soi plus faible que les sujets du groupe contrôle. Quelques caractéristiques de l'alcoolique ayant une affirmation de soi faible y sont énumérées. De plus, certaines différences entre les alcooliques sont décelées lorsque comparés à un groupe non-alcoolique. Une importante variation au niveau de l'affirmation de soi existe entre les alcooliques. Il s'avère pertinent de faire la lumière sur ces différents niveaux d'affirmation de soi chez l'alcoolique. Auparavant, les traits de personnalité des alcooliques sont abordés de façon à mieux circonscrire la question de cette recherche.



### Les traits de personnalité

Le deuxième variable impliquée dans le cadre de cette recherche fait référence aux traits de personnalité. Il est d'abord question de la nature des traits de personnalité. Ensuite, la genèse des traits de personnalité est abordée brièvement. Enfin, la dernière partie est plus consistante et porte sur les traits de personnalité des alcooliques et/ou des toxicomanes en terminant avec une description de la genèse de leur consommation.

#### La nature des traits de personnalité

Pour en arriver à définir la notion de personnalité proprement dite, il est intéressant de commencer par une description des traits de personnalité. La personne humaine se présente avant tout par un ensemble de traits physiques et comportementaux. Cette très grande variété de traits physiques et comportementaux évolue rapidement lorsque confronté avec les nombreuses situations vécues par un individu. Il est tout de même possible de caractériser chaque individu par un ensemble de propriétés ou de traits. Ces traits sont des inférences à partir de l'ensemble des comportements observés à travers plusieurs situations variées. Certains de ces traits sont généralisables à tous les individus.

Stern (1934) est le premier à avoir introduit la notion de consistance du comportement chez l'individu et à cette époque il parle surtout de dispositions. Il distingue alors les dispositions qui constituent l'équipement

psychique de la personnalité (par exemple, l'intelligence) et les dispositions qui donnent au comportement sa direction (par exemple, l'intérêt). Un peu plus tard, Allport (1937) vulgarise et élabore le même concept mais il préfère utiliser le terme de trait au lieu de disposition. La définition de Nuttin (1965) des traits de personnalité se formule en termes de constance ou de répétition externe, ou de stabilité et de constance dans la signification des formes de conduite.

Les autres définitions des traits de personnalité sont variées et démontrent ainsi la complexité de ce concept. Guilford définit un trait comme "toute manière ou façon distinctive, relativement stable, dans laquelle un individu diffère des autres" (1959, p.6). Pour Eysenck un trait est "un ensemble d'actes comportementaux plus ou moins variants; il apparaît ainsi comme un principe organisé déduit d'une observation générale de comportement" (1953, p.10). La définition de Cattell d'un trait est "une configuration unitaire dans le comportement tel que lorsqu'une partie est présente à un certain degré, nous pouvons déduire que la personne va démontrer les autres parties à un certain degré" (1965, p.375).

Il est possible de distinguer plusieurs catégories de traits de personnalité, dépendamment du point de vue adopté. Certains traits se rapportent plutôt aux aspects formels de la conduite et de la personnalité comme par exemple être intelligent, habile, instable, actif. Certains traits concernent plutôt les opinions, les intérêts et les attitudes vis-à-vis de

certaines catégories d'objets. Ces traits réfèrent plus à des attitudes car ils font surtout référence au contenu de la personnalité. Par ailleurs, certains traits sont communs à tous ou à la plupart des humains, d'autres sont différentiels et plus ou moins caractéristiques de certains individus.

Comment les auteurs s'y prennent-ils alors pour mesurer et départager toutes ces catégories de traits de personnalité? Pour certains auteurs, la méthode généralement employée est l'analyse factorielle car elle semble, pour eux, une façon objective de déterminer les dimensions de base de la personnalité et son organisation. L'analyse factorielle est abordée ici pour mieux comprendre comment ces auteurs parviennent à définir un nombre précis de traits de personnalité. Les deux principaux auteurs dans ce domaine sont Cattell et Eysenck.

### L'analyse factorielle

Cattell et Eysenck se servent de l'analyse factorielle pour déterminer et mesurer les différents traits de personnalité possibles. Ils sont avant tout intéressés à faire une description de la personnalité et non du processus sous-jacent à son fonctionnement. Pour eux, il s'agit de trouver les dimensions de base de la personnalité, leur nombre, leur origine, la façon dont elles sont reliées entre elles ainsi que leur mode d'utilisation dans l'évaluation de la personnalité. Parmi toutes ces questions, il est facile de prévoir un désaccord entre ces auteurs.

L'analyse factorielle procède donc à partir de données quantitatives sur le comportement. Les auteurs tentent de mesurer le plus de capacités humaines possibles sous la plupart de leurs aspects à l'aide de tests multiples. Les traits ou capacités d'un très grand nombre de sujets sont obtenus à l'aide de tests comprenant des situations standardisées ou l'un des multiples instruments de mesure appelés tests de personnalité. Il peut y avoir, par exemple, les mesures obtenues lorsqu'un sujet doit réagir à un acteur agressif et toutes les réponses obtenues à des questionnaires comme le MMPI (Hathaway & McKinley, 1967) . Par la suite, les corrélations sont établies entre les résultats obtenus des différentes mesures. La factorisation permet alors, par une analyse mathématique, qui n'est pas exposée ici, de déterminer combien de facteurs il est nécessaire de retenir pour rendre compte de la variabilité des résultats et des intercorrélations obtenues. Pour les auteurs qui utilisent cette méthode, c'est une technique d'investigation privilégiée dans le domaine de la personnalité. Toutefois, elle ne permet pas d'avoir une unification de la définition des traits de personnalité. Au contraire. Eysenck (1953) affirme qu'il existe fondamentalement 3 dimensions de la personnalité tandis que Cattell (1957) mentionne l'existence de 33 dimensions de la personnalité.

Cattell (1957) prend comme point de départ le vocabulaire commun où il puise tous les qualificatifs décrivant les traits de caractère et de tempérament. Allport et Odbert (1936) ont publié une liste de 4,500 termes décrivant des traits de personnalité en langue anglaise. Cattell utilise cette

liste de termes en ajoutant quelques termes provenant d'autres sources. Il parvient à rassembler 171 traits qui sont exprimés le plus souvent sous forme d'opposition bipolaire. Cattell regroupe ces traits et aboutit finalement à 35 classes. Plus de 200 personnes sont alors jugées, par plusieurs psychologues, sur leur conduite par rapport à ces traits à l'aide d'échelles d'évaluation. Suite aux corrélations obtenues, Cattell obtient sa première liste de 12 traits fondamentaux de la personnalité. Il les appelle les traits de source car, selon lui, ils font partie intégrante de la personnalité et représentent les causes sous-jacentes aux traits de surface observés. Les traits de surface, quant à eux, permettent l'élaboration d'une perception de la personnalité. Ce sont les comportements continuels et persistants qu'il est possible d'observer de manière directe.

En se servant aussi de l'analyse factorielle pour déterminer le nombre juste de traits de personnalité, Eysenck (1953) isole trois traits de personnalité qu'il considère fondamentaux. Ces trois traits se définissent par l'extraversion, l'aspect névrotique et l'aspect psychotique d'une personne. L'auteur explicite ces trois traits en y rattachant d'autres traits plus spécifiques. L'extraversion est reliée à l'individu sociable, vivant, actif, affirmatif, à la recherche de sensation, insouciant, dominant et entreprenant. Le trait névrotique caractérise l'individu anxieux, dépressif, tendu, irrationnel, gêné, d'humeur changeante et émotif. Le trait psychotique est relié à l'individu agressif, froid, égocentrique, impersonnel, impulsif, asocial, n'ayant pas d'empathie, créatif et borné. Il est à noter que la plupart des

travaux de Eysenck sont faits à partir d'analyses réalisées auprès d'une clientèle psychiatrique et c'est peut-être pour cette raison que deux de ces trois traits sont de nature pathologique.

Les principaux auteurs ne peuvent s'entendre sur le nombre de traits nécessaires pour définir la personnalité en général. Ils ont aussi une façon bien particulière de classer les différents traits mesurés. La genèse des traits de personnalité est maintenant abordée brièvement.

#### La genèse des traits de personnalité

Les théories de la personnalité font habituellement appel à cinq grands paradigmes: psychanalytique, socio-culturel, des traits, de l'apprentissage et humaniste-existential. Il est bien entendu que cette recherche utilise un instrument de mesure issu de la théorie des traits de personnalité. Toutefois, il n'est pas pertinent, dans le cadre de cette recherche, de reprendre l'évolution de la conception de traits selon l'approche de Cattell.

Il s'avère plutôt important de préciser que le développement de la personnalité se fait à l'aide de deux facteurs majeurs. Le premier facteur majeur qui influence le développement est de nature physiologique et héréditaire. Cela fait référence à des changements physiques compris dans différentes séquences et qui ne dépendent pas d'événements environnementaux particuliers. Le deuxième facteur majeur qui influence le développement réfère aux conditions environnementales auxquelles l'enfant

est exposé. Chaque culture diffère grandement et chaque famille d'une culture a sa propre façon de faire les choses. Un enfant est exposé à plusieurs conditions différentes; certaines sont partagées avec d'autres enfants de la même culture, certaines sont spécifiques à sa famille et certaines sont uniques à lui.

L'auteur retenu pour présenter quelques principes à la base du développement de la personnalité est Nuttin (1965). Pour lui, il ne fait aucun doute que la plupart des traits se forment à l'aide de l'apprentissage et de l'expérience personnelle d'un individu au cours de sa vie. De plus, ces traits phénotypiques de la personnalité prennent racine dans les structures et les potentialités préexistantes de l'individu. L'ensemble des comportements appris ne vient pas de l'extérieur et n'est pas écrit sur une table rase. Il correspond à des développements concrets des dispositions mêmes de la personnalité. Pour Nuttin (1965), les traits sont donc des dispositions de la personnalité même soit acquises, soit héréditairement transmises ou, plutôt les deux en même temps.

Les traits de personnalité de l'alcoolique sont maintenant abordés pour permettre de mieux cerner le profil d'un alcoolique. Les principales recherches ou recensions des recherches sur ce topique sont amenées.

### Les traits de personnalité de l'alcoolique

Dans le domaine de l'alcoolisme, quelques auteurs réussissent à définir un certain profil de la personnalité alcoolique mais il semble bien n'y avoir aucune constellation de traits de personnalité qui pourrait prédisposer une personne à être alcoolique.

Dès 1950, Sutherland, Schroeder et Tordella font une recension des écrits reliés à l'hypothèse que l'alcoolisme est causé par des traits de personnalité. Ils en concluent qu'aucune évidence peut garantir l'assertion que les personnes ayant tels traits de personnalité sont plus susceptibles de devenir des alcooliques que les personnes ayant d'autres traits de personnalité. Un peu plus tard et de façon similaire, Lisansky (1967) conclut qu'il n'existe pas dans les écrits une évidence d'une personnalité alcoolique. Cependant, il y a certains traits ou certaines caractéristiques qui se retrouvent chez la majorité des alcooliques.

DePalma et Clayton (1958) utilisent le 16 P.F. pour détecter les différences entre les caractéristiques de personnalité des alcooliques et des gens soi-disants normaux. Ils trouvent que l'échantillon d'alcooliques (N-69) diffère de façon significative du groupe contrôle (N-549) sur 14 des 16 échelles. La plus grande différence apparaît sur l'échelle nommée "émotionnelle versus maturité". DePalma et Clayton (1958) en concluent que l'immaturité émotionnelle est la caractéristique principale de la personnalité alcoolique.



Catanzaro (1968) énumère de nombreuses caractéristiques chez l'alcoolique: il est colérique lorsque confronté à la dépendance, incapable d'exprimer ses émotions adéquatement, très anxieux dans les relations interpersonnelles, immature émotionnellement, ambivalent envers l'autorité, perfectionniste, compulsif, et confus dans les rôles sexuels. L'alcoolique a aussi une faible estime de soi, une faible tolérance envers la frustration, des idées de grandeur, des sentiments d'isolement et de culpabilité. Plusieurs de ces caractéristiques se retrouvent dans d'autres recherches et semblent circonscrire de manière globale les principales caractéristiques de l'alcoolique.

Par la suite, certains auteurs font une description plus spécifique des alcooliques en différenciant les groupes d'alcooliques selon leur principales caractéristiques. Walton (1968), par exemple, utilise les deux groupes d'alcooliques décrit par Jellinek (1960): le groupe de type gamma et le groupe de type delta. Il suggère que les alcooliques du type gamma sont moins stables émotionnellement, plus réticents et dépressifs, plus gênés et timides et plus indépendants que les alcooliques du type delta. Les alcooliques du groupe de type delta sont, quant à eux, plus stables émotionnellement, plus impulsifs et sereins, plus audacieux et plus dépendants envers le groupe. Dans une autre recherche, Ciotola et Peterson (1976) identifient des relations significatives entre les traits de personnalité et l'âge des alcooliques. En général, les patients plus âgés sont plus ouverts envers les gens mais conservateurs dans leur façon de voir les choses, plus affectés par les sentiments, plus tendus et anxieux, moins affirmatifs et moins expéditifs que

les patients plus jeunes. Les patients plus jeunes sont quant à eux plus indépendants, plus affirmatifs et expéditifs tout en étant moins perturbés émotionnellement, moins tendus et anxieux.

Barnes (1979) fait une revue exhaustive des recherches portant sur le concept de la personnalité alcoolique. Son but consiste à rassembler tous les traits de personnalité de l'alcoolique pour en faire une synthèse. Voici les principales caractéristiques de la personnalité alcoolique classées en quatre grandes catégories: Faible estime de soi (faible identité sexuelle, faible tolérance à la frustration, concept de soi négatif, psychopathe, hostile, immature, impulsif); Accentuation des stimuli externes (sensibilité plus grande, hypochondriaque, peur de la mort); Dépendance par rapport au milieu (passif, dépendant, indifférencié); Névrotique (anxieux, dépressif, hystérique, hypochondriaque). Ces principales caractéristiques de la personnalité ressemblent à celles identifiées par Catanzaro (1968), de plus, Barnes (1979) les classe en quatre grandes catégories.

Ces nombreuses caractéristiques de la personnalité alcoolique permettent d'avoir une description exhaustive d'un alcoolique mais il n'en demeure pas moins qu'il est nécessaire d'aller plus loin. A ce stade-ci, les différentes raisons qui portent un alcoolique à boire permettront d'approfondir cette image. Le point de vue de différents auteurs sur la genèse de la consommation d'alcool est apporté et donne une meilleure compréhension de la personnalité d'un alcoolique en traitement.

### La genèse de la consommation des alcooliques en traitement

Le premier point de vue sur la genèse de la consommation des alcooliques en traitement fait appel à la notion de réduction de tension causée par l'alcool. A partir des années 1950, le sujet est abondamment discuté et plusieurs s'interrogent sur les effets psychologiques et physiologiques de l'alcool. Conger (1956), entre autres, s'attarde au problème chronique de la consommation excessive. Il considère que la consommation d'alcool est une réponse parmi plusieurs dans les répertoires de comportements. Lorsqu'une tension survient, une réponse dans le répertoire de comportements est sollicitée et certaines personnes choisissent la consommation d'alcool. Etant donné que l'alcool a pour effet de réduire la tension, le comportement de consommation est alors renforcé. Ensuite, la personne peut augmenter considérablement sa consommation si elle possède seulement ce moyen pour réduire la tension ressentie. Elle peut même devenir physiquement dépendante de l'alcool lorsqu'elle ressent des sensations physiques désagréables (tremblements, delirium tremens) et que l'alcool lui apporte un soulagement immédiat.

Le deuxième point de vue est amené par Vogell-Sprott (1967) dans une perspective qui fait exclusivement appel à la notion d'apprentissage social. Pour lui, les alcooliques ont appris à consommer de l'alcool comme la meilleure et presque la seule façon de répondre à une foule de stimuli aversifs. Ce comportement a été appris par plusieurs expériences de modelage et par différents renforcements. Miller, Hersen, Eisler, et Hilsman

(1974) corroborent ces résultats suite à une étude comparative d'un groupe d'alcooliques et d'un groupe de buveurs sociaux. Ils constatent que le groupe d'alcooliques et le groupe de buveurs sociaux augmentent leur rythme cardiaque de la même façon lorsque confrontés à des situations stressantes identiques. Les résultats révèlent que les sujets alcooliques chroniques augmentent alors leur consommation d'alcool tandis que les buveurs sociaux ne le font pas. Ces auteurs en concluent que les alcooliques ne semblent pas avoir une tolérance plus faible face au stress social que les buveurs sociaux. De par ses expériences antérieures, l'alcoolique a appris à répondre aux situations stressantes en consommant de l'alcool tandis que le buveur social a appris une variété de réponses mieux adaptées, comme le fait de s'affirmer de façon appropriée (Miller et al. 1974, p.71).

Un troisième point de vue est amené par Barnes (1979). Il propose un modèle dynamique dégagé d'une recension d'écrits portant sur la personnalité alcoolique. Les alcooliques possèdent les caractéristiques principales suivantes: ils amplifient les stimuli externes et ils ont un ego faible. Ceux qui amplifient les stimuli externes peuvent ressentir plus de sensations apportées par l'extérieur mais peuvent aussi augmenter les sensations ressenties de l'intérieur. Barnes parle d'un malaise subjectif dû au fait de ressentir trop de sensations provenant de leur corps et de leur environnement et l'alcool peut alors servir à réduire ce surplus de sensations. Barnes s'attarde aussi à une autre caractéristique de la personnalité alcoolique, la dépendance par rapport au milieu. D'après lui, les personnes qui

sont dépendantes du milieu sont plus susceptibles de regarder l'environnement de façon passive pour trouver une solution à leurs problèmes. L'alcool leur procure une solution simple et efficace qui règle leurs problèmes à première vue.

Peele (1982) est celui qui résume le mieux la genèse de la consommation de l'alcoolique. Pour lui, la notion d'assuétude est essentielle pour mieux comprendre le comportement des alcooliques. L'assuétude chez l'alcoolique se définit par une accoutumance à un psychotrope et cette accoutumance peut résulter en une forte dépendance. L'alcool, par exemple, apporte l'effet recherché par l'individu car il supprime son angoisse en lui permettant d'oublier ses problèmes immédiats. En oubliant ses problèmes, l'individu ne peut développer une attitude ou des moyens efficaces pour faire face à ces problèmes.

"Les substances les plus asservissantes dans notre société sont, outre les stupéfiants, les barbituriques et l'alcool. Le commun dénominateur de ces psychotropes est non pas leur structure chimique, qui peut varier considérablement, mais cette propriété qu'ils ont tous de réduire l'activité du système nerveux. Ainsi, elles ont pour effet d'atténuer les sensations de douleur ou la perception des difficultés de la vie chez l'individu, tout en le rendant moins capable d'affronter ces difficultés. C'est ainsi que se déclenche le cycle d'assuétude"(1982, p.29).

Le cycle d'assuétude bien installé, il est très difficile pour l'alcoolique de reconnaître ses problèmes et d'y faire face. Il est beaucoup plus simple de fuir et de se soulager en consommant de l'alcool ou d'autres substances. Les problèmes peuvent augmenter de façon considérable et l'alcoolique a souvent peu de choix devant lui, alors il augmente sa consommation. La plupart des alcooliques ont une faible estime de soi et c'est un facteur déterminant qui favorise l'adoption du cycle d'assuétude. La dépendance et la passivité de l'alcoolique font aussi en sorte qu'il se fait prendre aisément dans l'engrenage du cycle d'assuétude. Pour lui, la consommation est la solution privilégiée à ses problèmes, c'est la seule chose qu'il soit vraiment capable de faire. De plus, cette solution lui apparaît tout à fait juste car il obtient un soulagement immédiat. En effet, lorsque la douleur ou l'anxiété disparaît, l'alcoolique a le sentiment véritable d'avoir un contrôle sur sa vie, du moins de façon temporaire, jusqu'à l'apparition de nouveaux problèmes.

La plupart des auteurs mentionnés précédemment semblent être d'accord à propos de la genèse de la consommation chez l'alcoolique. Pour la majorité d'entre eux, l'alcoolique se sert de l'alcool comme un moyen de réduire la tension, pour supprimer l'angoisse ou diminuer le trop grand nombre de sensations ressenties. De plus, les principales caractéristiques de la personnalité alcoolique semblent faire en sorte qu'il soit plus vulnérable à la consommation d'alcool pour soulager son inconfort. Ses principales

caractéristiques sont l'immaturité émotionnelle, une faible estime de soi, une dépendance au milieu et un niveau élevé d'anxiété.

Parmi les alcooliques, certains se retrouvent dans un centre de réadaptation. Lorsque celui-ci n'est plus en mesure de fonctionner adéquatement dans son milieu ou que l'alcool ne lui procure plus le soulagement escompté, il est dirigé ou se dirige lui-même vers un centre de réadaptation pour recevoir de l'aide. Cette recherche s'intéresse particulièrement à cette catégorie d'alcooliques. Les recherches suivantes permettent de faire plus de lumière sur la question de cette recherche: quels sont certains traits de personnalité des alcooliques ayant une affirmation de soi faible ou élevée?

#### L'affirmation de soi et les traits de personnalité chez l'alcoolique

La recension des écrits réalisée a permis de découvrir que seulement deux recherches se sont intéressées aux liens possibles entre le niveau d'affirmation de soi et les traits de personnalité de l'alcoolique. Ces deux recherches ont comme objectif de déceler les différences de personnalité entre les alcooliques en fonction de leur niveau d'affirmation de soi.

La première recherche est celle de Sturgis, Calhoun et Best (1979). Ils comparent deux groupes d'alcooliques ayant une affirmation de soi élevée ou faible à l'aide d'une batterie de test reliée à des mesures de la personnalité.

Il s'agit d'un protocole de recherche corrélatif. La variable affirmation de soi représente la variable prédictive, elle est mesurée à l'aide du RAS (Rathus Assertiveness Scale Schedule, Rathus, 1973). La variable dépendante est mesurée à l'aide des nombreux tests suivants: le Minnesota Multiphasic Personality Inventory-MMPI (Hathaway & McKinley, 1967), le State-Trait Anxiety Inventory-STAI (Spielberger et al., 1970), le Profile of Mood State-POMS (McNair et al., 1971), le Rotter Locus of Control Scale (Rotter, 1966), le Rokeach Dogmatism Scale (Rokeach, 1960), le Eysenck Personality Inventory (Eysenck & Eysenck, 1968), le Zuckerman Sensation Seeking Scale-SSS IV (Zuckerman, 1971) et une entrevue structurée pour rassembler des données démographiques. Cette batterie de test est sélectionnée pour attribuer une variété de caractéristiques personnelles qui sont propres à l'alcoolique.

Au début de l'étude, 100 sujets sont interrogés et ce sont tous des alcooliques hospitalisés qui reçoivent un traitement. Les patients qui ne sont pas capable de lire ou qui sont encore sous l'effet de médicaments sont exclus de cette étude. La différenciation entre les alcooliques ayant une affirmation de soi faible ou élevé se fait à l'aide de la moyenne et de la mesure de déviation standard des résultats obtenus au RAS (Rathus Assertiveness Scale Schedule, Rathus, 1973). Les auteurs retiennent alors 14 sujets qui ont le plus haut score d'affirmation de soi et 14 sujets qui ont le plus faible score d'affirmation de soi, pour la poursuite de l'étude.



Voici comment se fait le déroulement de l'expérience. Dans un premier temps, les tests suivants sont administrés aux 100 sujets: le Minnesota Multiphasic Personality Inventory-MMPI (Hathaway & McKinley, 1967), le State-Trait Anxiety Inventory-STAI (Spielberger et al., 1970) et le Profile of Mood State-POMS (McNair et al., 1971). Suite à la passation de ces tests, une entrevue avec le sujet permet de prendre les données démographiques et de déterminer si le sujet est apte ou non à suivre le programme de traitement proposé. Pour être accepté au programme de traitement, le sujet doit admettre qu'il a un problème d'alcool et qu'il veut participer au traitement intégral du centre interne. Si le sujet est accepté il passe alors les tests suivants: le Rathus Assertiveness Scale Schedule-RAS (Rathus, 1973), le Rotter Locus of Control Scale (Rotter, 1966), le Rokeach Dogmatism Scale (Rokeach, 1960), le Eysenck Personality Inventory (Eysenck & Eysenck, 1968) et le Zuckerman Sensation Seeking Scale-SSS IV (Zuckerman, 1971).

L'ensemble des résultats de cette étude démontre que les alcooliques ayant une affirmation de soi élevée sont mieux adaptés que les alcooliques ayant une affirmation de soi faible. Le groupe d'alcooliques ayant une affirmation de soi faible démontrent plus de caractéristiques névrotiques et psychotiques sur le MMPI que le groupe d'alcooliques ayant une affirmation de soi élevée. Ce dernier groupe obtient des résultats plus élevés que le premier seulement sur l'échelle de manie, indiquant un niveau d'énergie plus élevé. Dans le test du POMS, les personnes appartenant au groupe

d'alcooliques ayant une affirmation de soi faible sont significativement plus dépressives et confuses, tandis que les personnes appartenant au groupe d'alcooliques ayant une affirmation de soi élevée démontrent encore un niveau d'énergie plus élevé.

De façon général, les résultats de cette étude démontrent que les alcooliques ayant une affirmation de soi faible sont généralement plus anxieux que les alcooliques ayant une affirmation de soi élevée. Les résultats du EPI indiquent que les alcooliques ayant une affirmation de soi faible sont plus névrotiques tandis que les alcooliques ayant une affirmation de soi élevée sont plus extravertis. Ce groupe montre aussi un plus grand besoin de stimulations externes et de changements et est plus susceptible de s'ennuyer. De plus, les alcooliques ayant une affirmation de soi élevée ont un lieu de contrôle plus interne, considéré généralement comme une caractéristique positive de la personnalité.

Les résultats de cette étude n'indiquent aucune différence significative entre les groupes ayant une affirmation de soi élevée ou faible sur les variables de l'âge, de l'année à laquelle le sujet a commencé à boire, du rang familial ou du niveau de scolarité. La différenciation entre ces groupes extrêmes ayant une affirmation de soi élevée ou faible permet de mieux comprendre la spécificité de chaque groupe tout en démontrant que l'affirmation de soi peut être très variée dans un même groupe d'alcooliques.

A partir des résultats de Sturgis et al. (1979), voici un résumé des principaux traits de personnalité de l'alcoolique qui a une affirmation de soi faible lorsque comparé à l'alcoolique qui a une affirmation de soi élevée. Ce type d'alcoolique a plus de caractéristiques névrotiques et psychotiques, il est plus dépressif et confus tout en étant plus anxieux en général.

Un résumé des principaux traits de personnalité de l'alcoolique qui a une affirmation de soi élevée se présente comme suit: il est mieux adapté, il a un niveau d'énergie beaucoup plus élevé, il est plus extraverti, il a un plus grand besoin de stimulations externes et de changements, il est plus susceptible de s'ennuyer, et il possède aussi un lieu de contrôle plus interne.

La deuxième recherche est celle de Cooley et Wierzbicki (1987). Ils s'intéressent aussi aux relations entre certains traits de personnalité des alcooliques et leur niveau d'affirmation de soi. Il s'agit d'un protocole de recherche corrélatif. La variable prédictive est l'affirmation de soi et elle est mesurée à l'aide du RAS (Rathus Assertiveness Scale Schedule, Rathus, 1973). Les variables dépendantes comme la dépression, l'anxiété, l'introversion, la dépendance, l'agression et la dominance sont mesurées à l'aide du Minnesota Multiphasic Personality Inventory-MMPI (Hathaway & McKinley, 1967).

Les sujets sont 43 alcooliques en désintoxication dans un centre de traitement résidentiel et communautaire. A la différence des auteurs précédents qui avaient comparé les groupes extrêmes (affirmation de soi

élevée ou faible), Cooley et Wierzbicki utilisent un coefficient de corrélation simple. Ils prédisent que l'affirmation de soi sera reliée négativement à la dépression, l'anxiété, l'introversion et la dépendance et sera reliée positivement à l'agression et la dominance. Le RAS et le MMPI sont administrés durant la première semaine de traitement.

Les résultats aux tests confirment en partie les hypothèses avancées. L'affirmation de soi est reliée de façon négative avec l'introversion ( $r = -0,51$ ) et la dépendance ( $r = -0,28$ ). Les autres liens prédits sont juste à la limite du seuil acceptable statistiquement. La corrélation entre l'affirmation de soi et la dominance est de ( $r = 0,24$ ) et elle est de ( $r = -0,20$ ) pour l'anxiété. Les autres corrélations ne sont pas significatives. Autrement dit, il est possible de relier certains traits de personnalité de l'alcoolique au niveau d'affirmation de soi. L'alcoolique ayant une affirmation de soi faible est surtout introverti et dépendant. Il est aussi anxieux mais le lien n'est pas très significatif. L'alcoolique ayant une affirmation de soi élevée semble être dominant mais sans toutefois que ce soit très significatif.

Les résultats de cette recherche ressemblent à ceux obtenus par Sturgis et al. (1979) de deux façons. En premier lieu, les caractéristiques des alcooliques ayant une affirmation de soi faible sont reliées à des traits de personnalité tels que l'introversion, la dépendance et l'anxiété. En deuxième lieu, les problèmes d'adaptation semblent être plus reliés à l'alcoolique ayant une faible affirmation de soi que celui ayant une affirmation de soi élevée.

Les recherches de Sturgis et al. (1979) et Cooley et Wierzbicki (1987) font la lumière sur les liens entre certains traits de personnalité de l'alcoolique et leur affirmation de soi. Sturgis et al. (1979) optent pour une distinction entre deux groupes d'alcooliques, un groupe ayant une affirmation de soi élevée et un groupe ayant une affirmation de soi faible. Ils font ressortir les traits de personnalité de chaque groupe. Cooley et Wierzbicki (1987), quand à eux, obtiennent des résultats se rapprochant de ceux obtenus par Sturgis et al. (1979) même si ces résultats confirment seulement en partie les hypothèses avancées. Ceci semblent principalement dû au fait que leur sujets ont un niveau d'affirmation de soi légèrement au-dessus de la moyenne générale. Leur score moyen obtenu au RAS (5,86) se compare avantageusement au score moyen obtenu par Rathus (1973) auprès d'étudiants de niveau collégial. Il est légèrement supérieur à celui-ci.

D'autres études sont nécessaires pour mieux évaluer l'affirmation de soi des alcooliques dans son ensemble. Il est d'abord nécessaire de voir quelles sont les variations possibles du niveau d'affirmation de soi des alcooliques. Par la suite, selon les résultats obtenus, il est important de voir quels sont les traits de personnalité reliés aux niveaux d'affirmation obtenus. La présente recherche s'inscrit dans cette foulée. A la lumière des résultats des recherches précédentes, il est possible d'énoncer les hypothèses suivantes:

### La première hypothèse

Les alcooliques qui ont une affirmation de soi faible sont plus insécures que les alcooliques qui ont une affirmation de soi élevée.

### La deuxième hypothèse

Les alcooliques qui ont une affirmation de soi faible sont plus soumis que les alcooliques qui ont une affirmation de soi élevée.

### La troisième hypothèse

Les alcooliques qui ont une affirmation de soi faible sont plus dépendants du groupe que les alcooliques qui ont une affirmation de soi élevée.

### La quatrième hypothèse

Les alcooliques qui ont une affirmation de soi faible sont moins stables émotionnellement que les alcooliques qui ont une affirmation de soi élevée.

### La cinquième hypothèse

Les alcooliques qui ont une affirmation de soi faible sont moins audacieux que les alcooliques qui ont une affirmation de soi élevée.

## Chapitre II

### La méthodologie

La méthodologie utilisée pour la vérification des hypothèses formulées est maintenant abordée. Cette partie décrit le protocole de recherche, les sujets, le matériel et le déroulement de l'expérience.

### Le protocole de recherche

Cette recherche utilise un protocole de recherche corrélatif. La variable prédictive est l'affirmation de soi et elle est mesurée à l'aide du RAS (Rathus Assertiveness Scale). A l'aide de ce test, il est possible de former trois groupes d'affirmation de soi: faible, moyen et élevée. Les variables critères (l'insécurité, la soumission, la dépendance envers le groupe, la stabilité émotionnelle et l'audace) sont mesurées à l'aide du 16 P.F. (16 Personality Factor). Voyons plus en détails les modalités de recrutement des sujets ainsi que leur description.

### Les sujets

L'échantillon total se compose de 75 hommes alcooliques et/ou toxicomanes effectuant un stage dans un centre de réadaptation du Québec. En tout, six centres de réadaptation ont collaboré à cette recherche<sup>1</sup>. Les sujets sont choisis sur une base volontaire et ils ont tous au minimum une semaine

---

<sup>1</sup>L'auteur tient à remercier la direction et tous les sujets des centres de réadaptation soit le Relais St-François, le Pavillon de l'Estrie, le Portage, la Maison l'Echange, le Pavillon Jellinek et le Pavillon Foster pour leur précieuse collaboration.



de stage complété au moment de la passation des tests. La moyenne obtenue du temps passé en stage pour l'ensemble des sujets est de 53 jours. L'âge des sujets varie entre 17 ans et 60 ans avec une moyenne d'âge de 31 ans. Leur statut socio-économique se situe en moyenne dans la catégorie à faible revenu. La moyenne obtenue pour le niveau de scolarité complété se situe au niveau du secondaire 4. Enfin, la moyenne d'âge à laquelle les sujets ont commencé leur consommation régulière est de 16 ans. De plus, toujours selon la moyenne obtenue pour l'ensemble des sujets, la catégorie de consommation qui l'emporte est la combinaison de l'alcool et de la drogue.

### Le matériel

Deux instruments de mesure sont utilisés. Le RAS (Rathus Assertiveness Scale) donne une mesure globale du niveau de l'affirmation de soi des sujets et le 16 P.F. (16 Personality Factor) mesure différents traits de personnalité des sujets.

#### A. Le questionnaire d'affirmation de soi de Rathus

Ce questionnaire est disponible en deux versions. La version originale anglaise avec quelques données de fidélité et de validité est abordée en premier lieu. Ensuite, la traduction française est présentée avec des données de fidélité et de validité. La fidélité fait appel à la stabilité temporelle et à la constance interne d'un instrument de mesure. La validité est celle obtenue par comparaison à un autre instrument de mesure pour vérifier jusqu'à quel point des caractéristiques semblables obtiennent des scores équivalents.

1. La version originale. Le questionnaire comporte 30 énoncés auxquels la personne doit répondre en s'auto-évaluant sur une échelle de type Likert variant de -3 à +3. Le score total peut varier entre -90 et +90. Pour obtenir les scores, il s'agit d'additionner les valeurs tout en prenant soin d'inverser les valeurs pour 16 énoncés spécifiques qui sont formulés de façon à décrire une personne qui ne s'affirme pas. Par exemple, la première question est: "il semble que la plupart des gens s'affirment plus que moi". Si la personne répond en encerclant le chiffre +3 qui correspond à "très caractéristique de moi, parfaitement descriptif", elle obtient une valeur inversée soit -3. Les 14 autres énoncés font la description d'une personne qui s'affirme. Parmi les 30 énoncés, certains proviennent du questionnaire utilisé par Wolpe et Lazarus (1966) et Wolpe (1969); d'autres du A.S. Reaction Study (Allport, 1928) ainsi que du Guilford-Zimmerman Temperament Survey (Guilford-Zimmerman, 1956).

Rathus (1973) rapporte des données satisfaisantes de fidélité pour la stabilité de son test (test-retest). Le test est d'abord complété une première fois par des hommes et des femmes (N=68) de niveau collégial. Ensuite, le test est administré une seconde fois, aux mêmes sujets, après un intervalle de huit semaines. Le coefficient de corrélation Pearson obtenu pour le test-retest se chiffre à  $r = 0,79$  ( $p < 0,01$ ) indiquant une fidélité modérée à élevée sur une période de deux mois. La constance interne ou le degré de constance des réponses d'un individu (bi-section du test) se situe à  $r = 0,77$  ( $p < 0,01$ ) suggérant que ce test possède une homogénéité modérée. Lorsque le test est

mis en relation avec un autre instrument de mesure, les coefficients de corrélation obtenus pour la validité se situent entre 0,62 et 0,70.

2. La traduction française. Une traduction française du RAS est proposée par Bouchard, Valiquette et Nantel (1975). Leur étude permet d'obtenir des données de fidélité et de validité satisfaisantes. Ces auteurs administrent le questionnaire Rathus à des étudiants de niveau collégial et universitaire (N= 282) dont l'âge moyen est de 19,72 ans. La moyenne des résultats obtenus au test par l'échantillon total est de 13,13, avec un écart-type de 20,58. Il n'y a pas de différence significative entre les résultats des hommes et ceux des femmes. Les résultats obtenus en ce qui concerne la fidélité de la constance interne et de la stabilité temporelle sont les suivants. La constance interne est relativement homogène suite aux coefficients de corrélation obtenus. Ils sont de 0,76 pour l'échantillon féminin, de 0,76 pour l'échantillon masculin et de 0,76 pour l'échantillon total. Ces coefficients sont tous significatifs au seuil de probabilité 0,001. La stabilité temporelle ou encore la fidélité du test-retest avec un intervalle de deux mois indique un coefficient de corrélation de Pearson se situant à 0,88 pour l'échantillon total.

Trois études de validité sont disponibles. La première étude utilisée par Rathus (1973) s'inspire de la méthode des pairs ("nominal peers"). La deuxième étude consiste à regarder le lien entre, d'une part, la cote sur le ERAC et, d'autre part, les réponses des sujets à cinq questions spécifiques. La

troisième étude est de nature psychométrique et représente le choix de l'auteur de la présente recherche pour faire part de la validité.

Cette troisième étude consiste à mettre en corrélation d'une part le score au ERAC, une grille d'évaluation de 17 items rassemblés par Rathus (1973), et d'autre part, les dimensions Extra-version et Névrotisme du EPI (Eysenck et Eysenck, 1964). A l'aide des questions posées dans le ERAC, il est possible de discerner que les personnes qui s'affirment sont plus sociables que les personnes qui ne s'affirment pas. De son côté, Eysenck affirme que les sujets extravertis ont des tendances sociables supérieures à la moyenne des gens. Les résultats confirment les hypothèses énoncées. Les coefficients de corrélation sont significatifs à un seuil de 0,001. En résumé, les sujets extravertis ont un degré plus élevé d'affirmation de soi tandis que les sujets névrotiques ont un degré plus faible d'affirmation de soi.

#### **B. Le questionnaire de personnalité en seize facteurs de Cattell**

La version originale est présentée brièvement. La traduction française est complète, elle utilise même les données de fidélité et de validité de la version originale, obtenues à l'aide d'une population américaine. Pour chaque facteur de personnalité, il est possible d'avoir un coefficient de constance interne et de déterminer leur validité conceptuelle.

1. La version originale. Le questionnaire a pour but de donner une configuration la plus complète possible de la personnalité. Il procure une

mesure détaillée de seize facteurs de la personnalité. Ces facteurs ont été obtenus suite à un processus d'analyse factorielle. Depuis son apparition en 1949, des améliorations constantes ont été apportées et la validation des seize facteurs de personnalité a continuellement progressé. Malgré les changements effectués, les seize facteurs demeurent essentiellement les mêmes. Ce questionnaire existe en plusieurs formes (A, B et C) et c'est la forme A, édition 1977<sup>1</sup> qui s'avère la plus appropriée pour la présente recherche. La forme A est composée de 187 questions et la personne y répond elle-même en choisissant entre trois réponses possibles. Ces réponses sont variées, certaines sont simples (oui, incertain, non), certaines sont complexes (faisant appel à un raisonnement logique) mais la majorité sont des choix préférentiels.

2. La traduction française. Le questionnaire de personnalité en seize facteurs (16 P.F.) de Cattell est traduit par Chevrier (1962, 1966). La normalisation des traits est effectuée sur la population américaine et il n'existe pas de normes correspondant à la population canadienne-française. Il est à noter que les seize traits de personnalité sont indépendants les uns des autres; le chevauchement entre les significations est ainsi évité et procure des unités claires et fonctionnelles. De plus, chaque trait est important et possède une forte influence sur le comportement.

Avant de passer aux coefficients de fidélité, une brève description des 16 facteurs de personnalité va permettre de mieux les connaître et les départager.

---

<sup>1</sup>Disponible à l'Institut de Recherches Psychologiques inc.

Le facteur A est essentiellement une mesure de chaleur de la personne. Il s'agit de la cyclothymie A+ versus la schizothymie A-. Les qualificatifs d'un individu A+ sont: bon caractère et avenant, serviable, intéressé aux autres, doux, aimable, confiant, malléable et chaleureux. Les qualificatifs d'un individu A- sont: hostile, cupide, criticailler, opposant, froid, indifférent, dur, exigeant, soupçonneux, rigide et froid.

Le facteur B est une mesure de l'intelligence. Il s'agit de l'intelligence générale versus la déficience mentale. Les scores faibles B- sont associés à un manque de scrupules et de persévérance, c'est une personne rustre. Les scores élevés B+ sont associés à des qualificatifs comme consciencieux, persévérant, intellectuel et cultivé. Etant donné que cette échelle est très courte, il faut interpréter les résultats avec prudence.

Le facteur C représente la maturité émotionnelle. Il s'agit de la stabilité émotionnelle versus l'émotivité générale. La description d'un individu C- peut inclure ceci: manque d'endurance à la frustration, changeant (dans ses attitudes), montre de l'émotivité généralisée, évasif (devant les situations compliquées et face aux décisions personnelles), fatigue nerveuse, inquiet et tourmenté. La description d'un individu C+ peut inclure ceci: maturité et stabilité émotionnelle, calme, flegmatique, réaliste dans la vie, absence de fatigue nerveuse, paisible.

Le facteur E suggère principalement une mesure de dominance. Il s'agit de la domination E+ versus la soumission E-. Les caractéristiques d'un individu E- sont: doux, soumis, dépendant, aimable, bon cœur, naturel, conformiste, facilement troublé, suffisant. Les caractéristiques d'un individu E+ sont: agressif, affirmatif, sûr de soi, indépendant d'esprit, dur, austère, d'une gravité affectée, non conformiste, ferme et attire l'attention.

Le facteur F est une mesure de l'impulsivité. Il s'agit du dynamisme F+ versus la circonspection F-. Les qualificatifs d'un individu F- sont: silencieux, introspectif, déprimé, anxieux, non communicatif, satisfait de soi-même, langoureux et lent. Les qualificatifs d'un individu F+ sont: bavard, animé, serein, franc, expressif, vif et alerte.

Le facteur G représente une mesure de la conformité au groupe. Il s'agit de la force du caractère G+ versus la carence de principes internes rigides G-. La description d'un individu G- est: inconstant, changeant, frivole, exigeant, impatient, relâché, idolâtre, peu sûr, opposant. La description d'un individu G+ est: persévérant, déterminé, sentiment de la responsabilité, émotionnellement mûr, stable dans ses façons d'être, consciencieux, attentif envers les autres.

Le facteur H est une mesure de l'audace. Il s'agit de la hardiesse H+ (sensibilité émotionnelle, audace) versus la timidité H- (schizothymie, timidité). Un individu ayant un score faible au facteur H peut être: timide, replié sur soi-

même, intérêt médiocre envers le sexe opposé, distant, froid, renfermé, dur, hostile, inhibé, consciencieux, absence d'intérêts artistiques et sentimentaux, soigneux, plein d'égards, voit vite le danger. Un individu ayant un score élevé au facteur H peut être: aventureux, sociabilité grégaire, intérêt marqué envers le sexe opposé, cordial, syntonique, amical, chaleureux, impulsif, frivole, intérêts artistiques et sentimentaux, insouciant, ne voit pas le danger.

Le facteur I fait appel à une mesure de sensibilité émotionnelle. Il s'agit de la prémissibilité (sensibilité) versus la froideur (froideur). Les qualificatifs d'un individu qui est froid I- sont: réaliste, peu exigeant, indépendant, accepte des responsabilités, rude, peu artiste, indifférent à la fantaisie, agit de façon pratique et logique, se suffit à lui-même, non affecté par les incapacités physiques. Les qualificatifs d'un individu qui est sensible I+ sont: exigeant, impatient, subjectif, dépendant, immature, bon, gentil, affecté, goûts artistiques délicats, imaginatif dans sa vie antérieure et dans ses rapports avec autrui, agit par intuition, frivole, hypochondriaque, anxieux.

Le facteur L suggère une mesure de méfiance. Il s'agit de la schizothymie paranoïde versus l'accessibilité confiante. Un score faible au facteur L est associé à: non enclin à la jalousie, ouvert, confiant, plein d'entrain, compréhensif, tolérant, bon cœur, posé et joyeux. Un score élevé au facteur L est associé aux caractéristiques suivantes: jaloux, se suffit à lui-même, soupçonneux, retiré, morose, tyrannique, rigide, irritable.



Le facteur M est une mesure de l'imagination. Il s'agit de l'autie (caractère bohème) versus la praxernie (sens pratique). Un score faible au facteur M dénote les caractéristiques suivantes: conventionnel, sensible aux besoins pratiques, aucune créativité spontanée. Un score élevé au facteur M dénote les caractéristiques suivantes: imbu de lui-même, imaginatif, créateur.

Le facteur N représente une mesure de perspicacité. Il s'agit de la ruse N+ versus la naïveté N-. Un individu N- peut avoir les caractéristiques suivantes: lourd, maladroit, esprit vague et sentimental, manque d'intuition. Un individu N+ peut avoir les caractéristiques suivantes: policé, socialement habile, esprit précis, calculateur, possibilité d'auto-analyse.

Le facteur O représente une mesure de tendance à la culpabilité. Il s'agit de la méfiance inquiète O+ versus la confiance en soi O-. Un score faible au facteur O dénote les caractéristiques suivantes: confiant, gai, résilient, dur, placide, grossièrement vigoureux, aucune crainte. Un score élevé au facteur O dénote les caractéristiques suivantes: tourmenté, anxieux, déprimé, sensible, tendre, facilement ému, hypocondriaque, symptômes de phobie.

Les quatre derniers facteurs sont identifiés par des symboles Q car ils n'ont été décelés que dans les réponses à des questionnaires. Ces facteurs ne sont pas révélés dans les appréciations du comportement. Ils représentent donc une lecture mentale intérieure que présentent les réponses aux questionnaires.

Le facteur Q1 est une mesure de disposition à la rébellion. Il s'agit du radicalisme Q1+ versus le conservatisme Q1-. Le facteur Q2 est une mesure d'auto-suffisance. Il s'agit de l'auto-suffisance Q2+ versus la dépendance envers le groupe Q2-. Le facteur Q3 se caractérise comme une mesure de l'habilité à gérer son anxiété. Il s'agit de la forte prise de conscience de soi-même Q3+ versus la faible prise de conscience de soi-même Q3-. Le facteur Q4 est une mesure de haute tension nerveuse. Il s'agit de la haute tension nerveuse Q4+ versus la faible tension nerveuse Q4-.

Les coefficients de consistance (bi-section du test) obtenus suite à l'échantillonnage simple (450 jeunes hommes adultes) varient entre 0,71 et 0,93 pour les 374 questions des formes A et B.

Il est possible d'obtenir des estimations des valeurs pour la forme A seule en appliquant aux coefficients ci-dessus la formule de Réduction de Spearman-Brown. Les coefficients de stabilité (test-retest) sont plus bas après un intervalle-étalon de deux semaines. Ces coefficients sont disponibles en version anglaise (Cattell et al. 1970) pour un échantillon de 332 sujets.

La validité conceptuelle est celle qui détermine jusqu'à quel point le test mesure le trait qu'il est supposé mesurer. Une des façons d'évaluer la validité conceptuelle des seize facteurs de personnalité est de prendre les saturations factorielles connues pour chaque question touchant les facteurs dans les recherches originales et selon la formule utilisée pour combiner les

questions. Pour les formes A et B du questionnaire, cela donne une validité moyenne qui varie entre 0,73 et 0,96.

Les résultats au test 16 P.F. varient quelque peu selon certaines caractéristiques des sujets. Sont-ils coopératifs ou non-coopératifs, instruits ou ignorants, ou encore vraiment motivés? Jusqu'a présent, la meilleure utilisation de ce test en terme de validité a été faite chez des étudiants ou chez des sujets coopératifs anonymes pour des fins de recherche. L'utilisation de ce test pour les fins de cette recherche est donc pleinement justifié.

#### Le déroulement de l'expérience

Un premier contact est d'abord établi avec le Directeur des services professionnels et de réadaptation des centres concernés. Il prend connaissance de la recherche et il est alors possible de prendre les ententes nécessaires au bon déroulement de l'expérience. La période la plus propice dans la semaine est choisie en considérant l'horaire déjà bien rempli de la majorité des Centres de Réadaptation. Il faut aussi prévoir une salle convenable pour assurer le confort et la tranquillité des sujets car ils remplissent les tests tous ensemble.

Il est important d'apporter une description du milieu expérimental. En fait, plusieurs milieux expérimentaux ont été utilisés dans différentes conditions car les sujets sont rencontrés dans leur centre de réadaptation respectif. Certains sujets ont eu la possibilité de se concentrer uniquement sur l'expérimentation tandis que d'autres sujets ont eu diverses sources de

distractions comme la télévision, la musique ou encore des gens tout près d'eux qui participaient à d'autres activités. Dans un milieu expérimental, entre autres, il y a même eu une interruption de la passation du questionnaire à cause d'une réunion surprise et urgente à laquelle tous les résidents du centre sans exception ont dû assister. De plus, le nombre de participants à la passation a varié de un à dix-sept pour une moyenne globale de six sujets à la fois.

Par la suite, les sujets sont informés de la date de passation et de la tâche demandée de différentes façons. Certains sujets sont informés à l'avance et d'autres sujets sont informés lorsque l'expérimentateur se présente à eux. Toutefois, aucun sujet est informé du but exact de l'expérience. L'expérimentateur se présente, fait brièvement part de son cheminement et explique que les tests vérifient leurs goûts, attitudes et intérêts sur une foule de choses. De plus, il est spécifié que cette participation se fait sur une base volontaire. Quelques sujets se sont désistés car ils ne savaient pas très bien lire. Les sujets sont généralement très coopératifs.

Les sujets remplissent d'abord la feuille de renseignements personnels et confidentiels (voir appendice A). L'expérimentateur aide les sujets en s'assurant qu'ils comprennent bien ce qui leur est demandé. Quand les sujets ont tous complété la feuille de renseignements personnels et confidentiels, il leur est demandé d'aller à la dernière page du feuillet de réponse. Les consignes sont données de la façon suivante. Il est bien spécifié

que les réponses doivent toujours être écrites sur la feuille-réponse et non sur les questionnaires. Les consignes du deuxième test ( voir appendice B) sont alors données en premier lieu pour permettre aux sujets qui termineront le premier test de poursuivre immédiatement le deuxième test. L'expérimentateur s'assure que les sujets ont bien compris les consignes du deuxième test et le déroulement de l'expérimentation avant de donner les consignes du premier test.

L'expérimentation se fait donc en deux étapes:

- 1) administration du questionnaire de personnalité en seize facteurs de Cattell
- 2) administration du questionnaire de l'affirmation de soi de Rathus

Les instructions du premier questionnaire (voir appendice C) sont lues à haute voix pour faciliter et assurer une bonne compréhension avant que les sujets commencent à répondre aux questions. Tout les sujets commencent à remplir ce questionnaire en même temps. L'heure est alors notée car l'expérimentateur s'adresse aux sujets en trois occasions soit après dix minutes, vingt minutes et trente minutes (voir appendice C).

Lorsqu'un sujet a terminé la passation du premier questionnaire, l'expérimentateur lui donne le deuxième questionnaire et répète les instructions qui s'y rattachent au besoin. Une fois que la passation de ce

deuxième questionnaire est terminé, l'expérimentateur vérifie le feuille réponse de chaque questionnaire en s'assurant que pour chaque question il y a une et une seule réponse. Lorsque le sujet n'a pas répondu à une question ou encore qu'il a donné deux réponses pour une question, l'examineur lui demande de retourner à la question pour donner une seule réponse.

En tout, il y a eu douze séances expérimentales qui se sont échelonnées à intervalles réguliers pendant une période continue de deux mois. Le plus petit nombre de sujets pour une passation est de une personne et le plus grand nombre est de dix-sept personnes. La durée de la passation varie selon les sujets soit entre 75 et 120 minutes.

### Le traitement statistique des données

En premier lieu, trois groupes d'affirmation de soi sont formés à l'aide du score total obtenu au RAS. Dans le but de faire des comparaisons entre le même nombre de sujets, les groupes se répartissent également soit 25 sujets ayant une affirmation de soi faible, 25 sujets ayant une affirmation de soi moyenne et 25 sujets ayant une affirmation de soi élevée.

Par la suite, une analyse de variance de type  $3 \times 16$  (3 groupes d'affirmation de soi  $\times$  16 traits de personnalité) est effectuée. Il est entendu que seul les résultats aux 5 traits de personnalité permettant de vérifier les hypothèses déjà énoncées sont mis en évidence. Une analyse de variance est aussi effectuée pour déterminer les différences significatives entre les groupes

pour les variables associées. Il s'agit d'une analyse de variance de type 3 x 6 (3 groupes d'affirmation de soi x l'âge, le revenu, les années de scolarité, l'âge au début d'une consommation continue, le type de consommation et le nombre de jours en stage).

Chapitre III  
L'analyse des résultats



Ce troisième chapitre a pour but de présenter les résultats de la recherche. Il est question des analyses préliminaires, de la vérification des hypothèses de recherche et des résultats obtenus à l'analyse complémentaire. La discussion des résultats termine ce chapitre.

### Les analyses préliminaires

Les analyses préliminaires portent sur la formation de trois groupes d'affirmation de soi et sur l'effet des variables associées sur la variable dépendante.

#### La formation de trois groupes d'affirmation de soi

La moyenne obtenue au questionnaire Rathus pour l'échantillon total des soixante-quinze (75) sujets est de 1,95 et l'écart-type est de 18,82. La fréquence de distribution est assez près de la courbe normale.

La répartition des sujets dans les trois niveaux de la variable indépendante se fait de façon à obtenir trois groupes ayant le même nombre de sujets. Pour ce faire, les sujets qui obtiennent un score compris entre -45 et -5 forment le groupe d'affirmation faible, les sujets qui obtiennent un score compris entre -4 à 9 forment le groupe d'affirmation de soi moyenne et

les sujets qui obtiennent un score compris entre 10 et 58 forment le groupe d'affirmation de soi élevée. Les sujets se répartissent également en occupant chacun 33,333 de la courbe de fréquence de distribution soit 25 sujets dans chaque groupe.

L'appendice D présente les résultats obtenus au questionnaire Rathus pour les 25 sujets ayant une affirmation de soi faible. La variable de l'âge et l'écart à la moyenne sont indiqués. Les appendices E et F présentent les résultats obtenus au questionnaire d'affirmation de soi de Rathus pour les autres groupes d'affirmation de soi soit respectivement les 25 sujets considérés comme le groupe moyen et les 25 sujets considérés comme le groupe élevé. La variable de l'âge et l'écart à la moyenne sont indiqués pour chaque groupe.

#### L'effet des variables associées

Les résultats de cette étude (voir le tableau 1) n'indiquent aucune différence significative sur les variables de l'âge, du revenu, des années d'éducation, de l'âge au début d'une consommation continue, du type de consommation et du nombre de jours en stage lorsqu'elles sont mises en relation avec la variable de l'affirmation de soi. En tout, 6 analyses de variance de type 3 x 1 ( 3 catégories x l'affirmation de soi) sont utilisées. Les catégories tiennent compte de la distribution de fréquence des sujets en favorisant une distribution équitable entre ceux-ci.

Tableau 1

Analyse de la variance des résultats des trois  
catégories de chaque variable en fonction  
de l'affirmation de soi

Source de variation	Variables	Degré de liberté	Somme des carrés	Carré moyen	F test
Entre les catégories	Age	2	225,74	112,87	0,31
Entre les catégories	Revenu	2	309,66	154,83	0,43
Entre les catégories	Années de scolarité	2	560,37	280,18	0,78
Entre les catégories	Age au début consommation	2	2287,70	1143,85	3,43
Entre les catégories	Type de consommation	2	108,33	54,16	0,14
Entre les catégories	Jours en stage	2	491,19	245,59	0,68
Totale		74	26236,88		

Le tableau 1 montre que la variable de l'âge donne une valeur  $F(2,74)$  de 0,31. La variable du revenu obtient une valeur  $F(2,74)$  de 0,43. La variable des années de scolarité obtient une valeur  $F(2,74)$  de 0,78. La variable de l'âge au début d'une consommation continu obtient une valeur  $F(2,74)$  de 3,43. La variable du type de consommation donne une valeur  $F(2,74)$  de 0,14. La variable du nombre de jours en stage donne une valeur  $F(2,74)$  de 0,68.

### La vérification des hypothèses de recherche

Cette section présente la vérification des hypothèses de recherche dans le même ordre de présentation que la fin du chapitre un.

#### La première hypothèse

Les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont plus insécures que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

Tableau 2

Moyennes et écart-types des résultats des sujets au trait  
de personnalité de l'insécurité (O) en fonction  
de la variable affirmation de soi

Insécurité(O)	Moyenne	Ecart-type
Groupe Faible	15,56	4,33
Groupe Moyen	14,96	3,6
Groupe Fort	12,36	3,90

Les résultats présentés au tableau 2 montrent que l'ampleur des différences entre la moyenne des résultats des trois groupes de sujets est plus importante entre les groupes extrêmes d'affirmation de soi. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est de 15,56 (4,33) et celle du groupe d'affirmation de soi élevée est de 12,36 (3,90). La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi moyenne est de 14,96 (3,6).

Tableau 3

Analyses de la variance des résultats aux cinq traits de personnalité (O, E, Q2, C et H) en fonction de la variable affirmation de soi

Sources de variation	Variables dépendantes	Degré de liberté	Somme des carrés	Carré moyen	F
Affirmation de soi	Insécurité (O)	2	144,66	72,33	4,62*
Total		74	1271,54		
Affirmation de soi	Soumission (E)	2	152,50	76,25	6,14*
Total		74	1046,66		
Affirmation de soi	Dépendance (Q2)	2	0,10	0,05	0,005
Total		74	650,74		
Affirmation de soi	Stabilité émotionnelle (C)	2	23,54	11,77	0,88
Total		74	985,54		
Affirmation de soi	Audace (H)	2	209,38	104,69	4,07*
Total		74	2059,14		

\*  $p < ,05$

L'étude du tableau 3 permet de constater que la variable affirmation de soi a un effet sur les résultats des sujets obtenus au trait de personnalité de l'insécurité. L'analyse de variance des résultats des trois groupes d'affirmation de soi au facteur O permet d'obtenir une comparaison entre ces trois groupes d'affirmation de soi. La variable affirmation de soi obtient une valeur  $F(2,74)$  de 4,62. Cette valeur est significative ( $p < 0,01$ ).

Tableau 4

Moyennes et écart-types des résultats des sujets au trait  
de personnalité de la soumission(E) en fonction  
de la variable affirmation de soi

Soumission(E)	Moyenne	Ecart-type
Groupe Faible	11,56	3,17
Groupe Moyen	14,16	3,78
Groupe Fort	14,88	3,58

Afin de vérifier la signification statistique des différences de moyenne, ces dernières sont comparées à l'aide du test F de Scheffe. L'application de ce test confirme ( $p < 0,05$ ) les observations précédentes. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est significativement plus élevée que celle du groupe d'affirmation de soi élevée ( $F=4,08$ ). Il n'y a pas de différence significative entre la moyenne des résultats des autres groupes d'affirmation de soi.

Ces résultats permettent de ne pas rejeter la première hypothèse de recherche. Les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont plus insécures que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

#### La deuxième hypothèse

Les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont plus soumis que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée

Les résultats présentés au tableau 4 montrent que l'ampleur des différences entre la moyenne des résultats des trois groupes de sujets est plus importante entre le groupe d'affirmation de soi faible et les groupes d'affirmation de soi moyenne et élevée. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est de 11,56 (3,17) et celles du groupe d'affirmation de soi moyenne et élevée sont respectivement de 14,16 (3,78) et de 14,88 (3,58).

L'étude du tableau 3 permet de constater qu'il y a une différence significative entre les groupes au trait de personnalité de la soumission. L'analyse de variance des résultats des trois groupes d'affirmation de soi au facteur E permet d'obtenir une comparaison entre ces trois groupes d'affirmation de soi. La variable affirmation de soi donne une valeur  $F(2,74)$  de 6,14. Cette valeur est significative ( $p < 0,003$ ).

La signification statistique des différences de moyenne est réalisée à l'aide du test F de Scheffe. L'application de ce test confirme ( $p < 0,05$ ) les observations précédentes. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est significativement plus faible que celles des groupes d'affirmation de soi moyenne ( $F=3,40$ ) et élevée ( $F=5,54$ ).

L'étude du tableau 3 et la signification statistique des différences de moyenne permet de constater que les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont significativement plus soumis que les sujets qui ont une affirmation

Tableau 5

Moyennes et écart-types des résultats des sujets au trait  
de personnalité de la dépendance(Q2) en fonction  
de la variable affirmation de soi

Dépendance	Moyenne	Ecart-type
Groupe Faible	11,48	2,71
Groupe Moyen	11,48	3,15
Groupe Fort	11,56	3,13

de soi élevée. De plus, les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont significativement plus soumis que les sujets qui ont une affirmation de soi moyenne.

Ces résultats permettent de ne pas rejeter la deuxième hypothèse de recherche. Les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont plus soumis que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

### La troisième hypothèse

Les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont plus dépendants du groupe que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

Les résultats présentés au tableau 5 montrent très peu de différences entre la moyenne des résultats des trois groupes de sujets. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est de 11,48



(2,71), celle du groupe d'affirmation de soi moyenne est de 11,48 (3,15) et celle du groupe d'affirmation de soi élevée est de 11,56 (3,18).

L'étude du tableau 3 permet de constater qu'il n'y a pas de différence significative entre les groupes au trait de personnalité de dépendance. L'analyse de variance des résultats des trois groupes d'affirmation de soi au facteur Q2 permet d'obtenir une comparaison entre les trois groupes d'affirmation de soi. La variable affirmation de soi obtient une valeur  $F(2,74)$  de 0,005. Cette valeur n'est pas significative.

L'étude du tableau 3 permet de constater qu'il n'y a aucune différence significative entre les trois groupes d'affirmation de soi au facteur de dépendance envers le groupe. Ces résultats permettent d'infirmer l'hypothèse énoncée, les sujets qui ont une affirmation de soi faible ne sont donc pas plus dépendants envers le groupe que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

#### La quatrième hypothèse

Les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont moins stables émotionnellement que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

Tableau 6

Moyennes et écart-types des résultats des sujets au trait de personnalité de la stabilité émotionnelle(C) en fonction de la variable affirmation de soi

Stabilité émotionnelle(C)	Moyenne	Ecart-type
Groupe Faible	11,4	3,83
Groupe Moyen	10,56	3,51
Groupe Fort	11,92	3,61

Les résultats présentés au tableau 6 montrent très peu de différences entre les moyennes des résultats des trois groupes de sujets. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est de 11,4 (3,83), celle du groupe d'affirmation de soi moyenne est de 10,56 (3,51) et celle du groupe d'affirmation de soi élevée est de 11,92 (3,61).

L'étude du tableau 3 permet de constater qu'il n'y a pas de différence significative entre les groupes au trait de personnalité de stabilité émotionnelle. L'analyse de variance des résultats des trois groupes d'affirmation de soi au facteur C permet d'obtenir une comparaison entre les trois groupes d'affirmation de soi. La variable affirmation de soi donne une valeur  $F(2,74)$  de 0,88 et cette valeur n'est pas significative.

L'étude du tableau 3 et la signification statistique des différences de moyenne permet de constater qu'il n'y a aucune différence significative

Tableau 7

Moyennes et écart-types des résultats des sujets au trait  
de personnalité de l'audace(H) en fonction  
de la variable affirmation de soi

Audace(H)	Moyenne	Ecart-type
Groupe Faible	10,28	4,56
Groupe Moyen	12,04	4,93
Groupe Fort	14,36	5,64

entre les trois groupes d'affirmation de soi au facteur de la stabilité émotionnelle Ces résultats permettent d'infirmer l'hypothèse énoncée, les sujets qui ont une affirmation de soi faible ne sont donc pas moins stables émotionnellement que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

#### La cinquième hypothèse

Les sujets qui ont une affirmation de soi faible sont moins audacieux que les sujets qui ont une affirmation de soi élevée.

Les résultats présentés au tableau 7 montrent que l'ampleur des différences entre les moyennes des résultats des trois groupes de sujets est plus importante entre les groupes extrêmes. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est de 10,28 (4,56) et celle du groupe d'affirmation de soi élevée est de 14,36 (5,64). La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi moyenne est de 12,04 (4,93).

L'étude du tableau 3 permet de constater qu'il y a une différence significative entre les groupes au trait de personnalité de l'audace. L'analyse de variance des résultats des trois groupes d'affirmation de soi au facteur H permet d'obtenir une comparaison entre les trois groupes d'affirmation de soi. La variable affirmation de soi obtient une valeur  $F(2,74)$  de 4,07. Cette valeur est significative ( $p < 0,02$ ).

Afin de vérifier la signification statistique des différences de moyenne, ces dernières sont comparées à l'aide du test F de Scheffe. L'application de ce test confirme ( $p < 0,05$ ) les observations précédentes. La moyenne des résultats du groupe d'affirmation de soi faible est significativement plus faible que celle du groupe d'affirmation de soi élevée ( $F=4,05$ ). Il n'y a pas de différence significative entre la moyenne des résultats des autres groupes d'affirmation de soi.

Les résultats de l'analyse de la variance, rapportés au tableau 3, permettent de ne pas rejeter la cinquième hypothèse. Le groupe d'affirmation de soi faible obtient des résultats significativement inférieurs à ceux du groupe d'affirmation de soi élevée. Le groupe d'affirmation de soi faible est donc moins audacieux que le groupe d'affirmation de soi élevée.

La vérification des hypothèses est complétée. Il est maintenant pertinent d'aborder l'analyse complémentaire des résultats dans le but de comparer tous les sujets de cette recherche avec la population générale.

### L'analyse complémentaire

Cette partie comprend la moyenne globale des résultats obtenus par les 75 sujets pour certains traits de personnalité en relation avec la population normale. Le trait de personnalité qui démontre la plus faible moyenne lorsque comparé à la population normale est celui de la stabilité émotionnelle (C). Les traits qui ont une moyenne plus élevée lorsque comparé à la population générale sont l'insécurité (O) et la haute tension nerveuse (Q4). Les autres traits de personnalité ne sont pas significatifs lorsque comparés à la population générale.

#### La stabilité émotionnelle-Facteur C

La moyenne globale des résultats obtenus par les 75 sujets au trait de personnalité de la stabilité émotionnelle (C) est significative lorsque comparé à la population générale. Le score moyen pour les alcooliques de cette recherche est de 11,29 (3,64) comparé à une moyenne de 16,08 (3,75) pour la population générale. Lorsque ce score brut est converti en score sten à l'aide de tables de normalisation de Cattell (1970), l'on obtient un score de 3. Un score sten de 3 indique que l'individu peut démontrer les caractéristiques suivantes: manque d'endurance à la frustration, changeant (dans ses attitudes), montre de l'émotivité généralisée, évasif (devant les situations compliquées et face aux décisions personnelles), fatigue nerveuse, inquiet et tourmenté.

### L'insécurité-Facteur O

Les résultats obtenus pour la moyenne globale de tous les sujets au trait de personnalité de l'insécurité (O) sont significatifs lorsque comparé à la population générale. La moyenne globale des 75 sujets est de 14,29 (4,14). Pour la population générale (voir Cattell, 1970), la moyenne est de 9,33 (3,67). Lorsque converti en score sten, les sujets obtiennent un score de 8. La signification de ce score au facteur O peut indiquer les caractéristiques suivantes pour certains individus: tourmenté, anxieux, déprimé, sensible, tendre, facilement ému, hypochondriaque et symptômes de phobie.

### La haute tension nerveuse-Facteur Q4

La moyenne obtenue à l'aide des scores de l'ensemble des 75 sujets au trait de personnalité de la haute tension nerveuse (Q4) est élevée lorsque comparé à la population générale. Le score moyen pour les sujets est de 16,52 (3,39) comparé à une moyenne de 10,98 (4,86) pour la population générale. Lorsque ce score est converti en score sten, il représente une valeur de 8. Actuellement, la meilleure interprétation d'un score élevé au facteur Q4 est que la personne a un niveau d'excitation et de tension représentant une libido refoulée et partiellement incontrôlable. Il s'avère important de retenir que c'est une personne tendue qui s'emporte plus facilement.

Cette dernière analyse complète la section de la description des résultats. Ces résultats sont maintenant discutés à la lumière de la recension des écrits.

### La discussion des résultats

Il est d'abord question du résumé des résultats. Les raisons qui expliquent les différences non-significatives sont mentionnées. Ensuite, les résultats aux analyses complémentaires sont discutés en utilisant la moyenne globale de tous les sujets à certains traits de personnalité. Les implications théoriques et pratiques des résultats ainsi que des suggestions pour des recherches ultérieures terminent ce chapitre.

#### Le résumé des résultats

Les résultats qui se rapportent au groupe d'affirmation de soi faible et au groupe d'affirmation de soi élevée sont mis en évidence.

##### A. Le groupe d'affirmation de soi faible

Ce groupe obtient des résultats significatifs au trait de personnalité d'insécurité ( $O, F = 4,62, p < 0,01$ ) lorsque comparé au groupe d'affirmation élevée et obtient des résultats très significatifs au trait de personnalité de soumission ( $E, F = 6,14, p < 0,003$ ) lorsque comparé aux deux autres groupes d'affirmation de soi. Le groupe d'affirmation de soi faible est donc significativement plus insécuré (anxieux et dépressif) que le groupe d'affirmation de soi élevée et beaucoup plus soumis que les groupes d'affirmation de soi moyenne et élevée.

Le trait de personnalité de dépendance envers le groupe est l'un des facteurs qui ne s'avère pas significatif lorsque les moyennes des trois groupes d'affirmation de soi sont comparées. Le score moyen obtenu au facteur dépendance envers le groupe (Q2) par les trois groupes d'affirmation de soi est comparable, les différences sont à peine perceptibles ( $F=0,005$ ,  $p=0,99$ ). Ces résultats ne supportent pas les études de Sturgis, Calhoun et Best (1979) et de Cooley et Wierzbicki (1987) qui rapportent que les sujets ayant une affirmation de soi élevée sont plus dépendants que les sujets qui ont une affirmation de soi faible. Une explication à ces résultats divergents met en cause la mesure utilisée. Ces études ont employé, entre autres, le MMPI pour mesurer certains traits de personnalité tandis que cette recherche a utilisé exclusivement le 16 P.F. La définition de dépendance est spécifique pour chacun de ces tests. D'ailleurs, lorsqu'on regarde les résultats obtenus par le groupe d'affirmation de soi faible au facteur soumission (E), celui-ci dénote de façon significative une plus grande soumission. Il est facile de faire un rapprochement avec la dépendance, l'une des caractéristiques d'un individu soumis est justement la dépendance selon Cattell (1970).

#### B. Le groupe d'affirmation de soi élevée

Ce groupe a un score significativement différent au facteur audace (H,  $F = 4,07$ ,  $p < 0,02$ ) lorsque comparé au groupe d'affirmation de soi faible. Le groupe d'affirmation élevée est donc significativement plus audacieux que le groupe d'affirmation de soi faible.



Le facteur stabilité émotionnelle ne s'avère pas significatif lorsque les résultats obtenus par les trois groupes d'affirmation de soi sont comparés ( $C, F = 0,88, p = 0,48$ ). Le groupe d'affirmation de soi élevée ne possède donc pas une stabilité émotionnelle plus grande que le groupe d'affirmation de soi faible. Ces résultats contredisent ceux obtenus par Sturgis *et al.* (1979). Une explication plausible pour ces résultats divergents repose sur la manière employée par les auteurs pour séparer les groupes. Les groupes d'affirmation de soi faible ( $N=14$ ) et élevée ( $N=14$ ) de Sturgis *et al.* (1979) sont formés à partir d'un échantillon global de 100 sujets. Les 75 sujets de la présente recherche sont répartis également en trois groupes ( $N=25$ ) égaux. Il en découle que la comparaison entre les deux groupes extrêmes d'affirmation de soi varie sensiblement d'une recherche à l'autre.

Il est à noter que la comparaison entre les trois catégories sur les variables comme l'âge, le revenu, les années de scolarité, l'âge au début de la consommation, le type de consommation et le nombre de jours en stage ne démontre aucune différence significative.

Les résultats obtenus au questionnaire de l'affirmation de soi par les alcooliques de cette recherche se démarquent de façon significative lorsque comparés à la population générale. Ils sont très insécures tout en démontrant une émotivité générale et une tension nerveuse élevée.

### Les implications théoriques

Il s'avère maintenant important de regarder de plus près la signification des résultats obtenus et de les comparer aux résultats obtenus par les autres recherches. A l'aide d'une description des différents facteurs de personnalité qui sont caractéristiques des groupes d'affirmation de soi faible et élevée, il est possible de développer une image plus précise et ainsi favoriser un meilleur rapprochement avec les autres recherches.

#### A. Le groupe d'affirmation de soi faible

Ce groupe se distingue des groupes d'affirmation de soi moyenne et élevée au facteur de l'insécurité (O). Le facteur insécurité se définit comme l'un des plus grands facteurs de l'anxiété, il apparaît surtout dans le syndrome dépression-anxiété et est généralement élevé chez les névrosés et chez de nombreux psychotiques. La personne ayant un score élevé au facteur insécurité se sent surfatiguée par les situations énervantes, l'inquiétude l'empêche de dormir, elle ne se sent pas de taille à faire face aux dures exigences de la vie quotidienne, elle a le moral bas et est remplie de remords. Elle laisse voir un mélange de symptôme d'hypochondrie et de neurasthénie mais avec dominance de phobies et d'anxiété.

Le groupe d'affirmation de soi faible se distingue aussi de groupe d'affirmation de soi élevée aux facteurs de soumission (E) et d'audace (H). Le facteur de soumission peut être relié à un individu qui a des problèmes de

dépendance-passive ou encore une passivité excessive. Cet individu peut servir de bouc-émissaire dans une situation familiale pathologique. Un faible score au facteur de l'audace fait référence à un individu extrêmement timide, convaincu de son infériorité, lent et éprouvant des difficultés à s'exprimer; il n'aime pas les professions comportant des contacts avec des personnes, et préfère un ou deux amis intimes à des collectivités étendues; il est incapable de garder le contact avec son milieu.

Le groupe d'affirmation de soi faible n'obtient pas un score plus faible au facteur dépendance envers le groupe (Q2) lorsque comparé au groupe d'affirmation de soi élevé. Le facteur dépendance envers le groupe est l'un des facteurs majeurs de l'introversion. Les résultats obtenues à ce facteur semblent indiquer que ce groupe de sujet ne se fonde pas dans le groupe, n'accorde pas plus de valeur à l'approbation sociale, n'est conventionnelle et ne suit pas la mode.

Les résultats obtenus pour le groupe d'affirmation de soi faible corroborent de plusieurs façons les résultats obtenus par Sturgis et al. (1979) et par Cooley et Wierzbicki (1987) pour un même groupe d'affirmation de soi comparable. Les alcooliques ayant une faible affirmation de soi sont généralement très anxieux, c'est la caractéristique majeure et commune à toute les recherches mentionnées ci-haut. L'anxiété fait aussi référence ici aux caractéristiques neurotiques et psychotiques et à la dépression élevée que dénotent Sturgis et al. (1979). Ensuite, une autre caractéristique commune est

l'introversion ou la timidité et elle est reliée, de plus, à la dépendance observé par Cooley et Wierzbicki (1987).

#### B. Le groupe d'affirmation de soi élevée

Ce groupe se distingue du groupe d'affirmation de soi faible au facteur de l'audace (H). Un score plus élevé au facteur de l'audace peut signifier que l'individu a peu d'inhibition vis-à-vis les menaces du milieu et cela peut engendrer un état d'attente social, sexuel, émotif et général envers l'aventure. Cet individu ne craint pas la fatigue et le châtiment.

Les résultats au facteur de la stabilité émotionnelle ne sont pas significatifs pour le groupe d'affirmation de soi élevée. De plus, l'ensemble des sujets obtiennent une moyenne très faible à ce facteur. Ces résultats corroborent ceux de De Palma et Clayton (1958).

Ces résultats corroborent aussi certains résultats obtenus pour le groupe d'affirmation de soi élevée par les recherches de Sturgis et al. (1979) et de Cooley et Wierzbicki (1987). La caractéristique commune observée est la dominance. Les autres caractéristiques se ressemblent sensiblement. Le groupe d'affirmation de soi élevée a un niveau d'énergie plus élevée, s'attend à plus de l'extérieur, il est audacieux et a le goût du changement.

#### Les implications pratiques

L'ensemble des résultats obtenus permettent d'avoir une image

beaucoup plus détaillée de la personnalité alcoolique. Il peut s'avérer utile de porter une attention particulière aux différences observées entre les trois groupes d'affirmation de soi. Le groupe d'affirmation de soi faible, par exemple, est celui qui démontre le plus de difficultés personnelles à surmonter. Dans l'optique d'un entraînement à l'affirmation de soi, il faut considérer plusieurs aspects de personnalité d'un tel individu pour être en mesure d'apporter une aide appropriée. Le groupe d'affirmation de soi élevée ne semble pas avoir autant de difficultés d'adaptation. Ce groupe se situe avantageusement dans la moyenne, seul le manque de maturité émotionnelle peut être problématique lorsque mis en relation avec un degré d'impulsivité plus élevé. Enfin, il semble plus judicieux de séparer ces deux groupes d'affirmation de soi plus extrêmes pour obtenir de meilleurs résultats lors d'une thérapie de groupe.

Bien entendu, d'autres recherches sont nécessaires pour mieux comprendre la problématique de l'alcoolisme. Des recherches utilisant plusieurs tests de personnalité avec un nombre élevé de sujets sont nécessaires. Pour en arriver à mieux comprendre les différences entre les sujets ayant des problèmes d'alcoolisme, il est important de trouver une façon systématique de séparer les groupes en se basant sur des critères statistiques plus rigoureux.

## La conclusion

Le but principal de cette recherche vise à mettre en relation certains traits de personnalité des alcooliques avec leur niveau d'affirmation de soi. En général, plusieurs recherches démontrent que l'alcoolique a une faible affirmation de soi mais peu de recherches abordent les différents niveaux d'affirmation de soi chez les alcooliques. Cette étude se veut une contribution au manque de recherches dans ce domaine.

Pour ce faire, 75 sujets qui effectuent un stage dans différents centres de réadaptation pour alcooliques et toxicomanes répondent à deux questionnaires, l'un sur l'affirmation de soi et l'autre sur les traits de personnalité. Après avoir séparé les sujets en trois groupes égaux représentant trois niveaux d'affirmation de soi, cinq facteurs de personnalité (l'insécurité, la soumission, la dépendance du groupe, la stabilité émotionnelle et l'audace) sont mis en relation avec ces trois groupes.

Les analyses de variance effectuées permettent de ne pas infirmer trois des cinq hypothèses. En effet, les résultats indiquent que les scores d'insécurité, de soumission et d'audace sont significativement plus élevés lorsque les sujets du groupe d'affirmation de soi faible sont comparés aux scores des sujets du groupe d'affirmation de soi élevée. Les sujets du groupe d'affirmation de soi faible semblent donc plus insécures et soumis et les sujets

du groupe d'affirmation de soi élevée semblent plus audacieux. Par ailleurs, les sujets du groupe d'affirmation de soi faible ne semblent pas moins stables émotionnellement et plus dépendants que les sujets du groupe d'affirmation de soi faible.

Les trois groupes d'affirmation de soi ne révèlent aucune autre différence significative lorsque mis en relation avec d'autres traits de personnalité ou aux variables associées. Par contre, lorsque les scores de chacun de ces groupes sont comparés à la population générale, les résultats démontrent que seul le groupe d'affirmation de soi faible se distingue considérablement.

Les sujets de cette recherche obtiennent des scores significativement élevés lorsque comparés à la population générale sur les facteurs d'insécurité, d'émotivité générale et de tension nerveuse. Ils sont donc très insécures et démontrent une émotivité générale et une tension nerveuse élevée.

Cette recherche permet de constater qu'il existe différents niveaux d'affirmation de soi et que ceux-ci sont reliés à certains facteurs de personnalité. Cependant, des recherches additionnelles avec un plus grand nombre de sujets et d'instruments de mesure apparaissent nécessaires pour mieux connaître l'affirmation de soi des alcooliques dans son ensemble.



Appendice A  
Renseignements personnels et confidentiels

No. d'identification:

Date de naissance (jour/mois/année) :

Age:

Etudes antérieures complétées:

Inférieur au secondaire: ( )

Secondaire: 1 2 3 4 5

Collégial: général, 2 ans( )      professionnel ou technique, 3 ans( )

Université: 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Occupation:

Revenu annuel:

0-\$15,000( )    \$15,000-\$25,000( )    \$25,000-\$35,000( )    \$35,000-\$45,000( )

\$45,000 et plus( )

Age au début d'une consommation continue:

Sorte de consommations: alcool (bière, vin, fort):

drogues (marijuana, haschich, cocaïne, autres..):

médicaments:

Nombre de consommations durant une semaine (approximatif):

Nombre de semaines ou de mois en stage:

Appendice B  
Questionnaire d'affirmation de soi Rathus

Les instructions sont lues comme mentionnées ci-bas ou adaptées selon des indices d'incompréhension notés chez les sujets. Le premier énoncé est donné comme exemple pour faciliter la compréhension.

### Instructions

Pour chacune des caractéristiques ou descriptions suivantes, veuillez, s'il-vous-plaît, indiquer jusqu'à quel point elles s'indiquent à vous. Veuillez bien répondre à chaque question le plus honnêtement possible en utilisant le code suivant:

- + 3: Très caractéristique de moi, parfaitement descriptif.
- + 2: Assez descriptif de moi, pas mal descriptif.
- + 1: Quelque peu caractéristique de moi, faiblement descriptif.
- 1: Quelque peu non caractéristique de moi, légèrement non-descriptif.
- 2: Assez peu caractéristique de moi, assez peu descriptif.
- 3: Très peu caractéristique de moi, très peu descriptif.

1. Il semble que la plupart des gens s'affirment plus que moi.
2. J'ai déjà hésité avant de prendre ou d'accepter un rendez-vous à deux parce que j'étais gêné.
3. Au restaurant, lorsque la nourriture servie n'est pas préparée à mon goût, je me plains au serveur ou à la serveuse.
4. Je fais attention pour ne pas heurter les sentiments des autres même quand j'ai été moi-même blessé.
5. J'ai de la difficulté à dire "non" à un vendeur qui s'est donné beaucoup de mal pour me montrer des articles qui ne font pas mon affaire.
6. Quand on me demande de faire quelque chose, j'insiste pour savoir pourquoi.
7. Il y a des fois où j'ai le goût d'avoir une bonne et vigoureuse discussion.

8. Dans mon milieu, je fais autant d'effort que les autres pour progresser.
9. Pour être franc, les gens abusent souvent de moi.
10. J'aime bien entreprendre des conversations avec de nouvelles connaissances et des étrangers.
11. Il m'arrive souvent de ne pas savoir comment m'exprimer en présence de personnes attrayantes de l'autre sexe.
12. J'hésiterais à faire des téléphones à des maisons d'affaires et à des institutions.
13. Je préfère procéder par lettre plutôt que par entrevue, pour faire une demande d'emploi ou une demande d'admission à une institution d'enseignement.
14. Je trouve embarrassant de devoir rapporter un objet au magasin.
15. Plutôt que d'exprimer ma contrariété à un proche parent respecté qui m'ennuie, j'aurai tendance à taire mes sentiments.
16. J'ai déjà évité de poser des questions par peur d'avoir l'air stupide.
17. Au cours d'une discussion serrée, j'ai parfois peur que ma réaction devienne tellement intense qu'elle se manifeste par des tremblements.
18. Si un conférencier renommé et respecté affirme quelque chose que je crois incorrect, je ferais malgré tout valoir mon point de vue à l'auditoire.
19. J'évite de marchander avec les commis et les vendeurs.
20. Lorsque j'ai fait quelque chose d'important ou de valable, je fais en sorte que les autres le sachent.
21. Je suis ouvert et franc quant à mes sentiments.

22. Si quelqu'un commence à répandre de fausses rumeurs et des histoires désobligeantes à mon sujet, je vais le (la) voir le plus tôt possible afin de "tirer cela au clair".
23. J'ai souvent de la difficulté à dire non.
24. J'ai tendance à taire mes émotions plutôt que de faire une scène.
25. Dans un restaurant ou ailleurs, je me plains si le service est mauvais.
26. Lorsqu'on me fait un compliment, il m'arrive parfois de ne savoir que dire.
27. Si, dans un cinéma ou au cours d'une conférence, un couple assis près de moi parle trop fort, je leur demanderai de se taire ou d'aller parler ailleurs.
28. Quiconque essaie de se faufiler en avant de moi dans une file est mieux de s'attendre à une résistance vigoureuse de ma part.
29. J'exprime rapidement mes opinions.
30. Il y a des fois où je ne peux vraiment pas m'exprimer.

Feuille de réponse du questionnaire de Rathus

- + 3: Très caractéristique de moi, parfaitement descriptif.
- + 2: Assez descriptif de moi, pas mal descriptif.
- + 1: Quelque peu caractéristique de moi, faiblement descriptif.
- 1: Quelque peu non caractéristique de moi, légèrement non-descriptif.
- 2: Assez peu caractéristique de moi, assez peu descriptif.
- 3: Très peu caractéristique de moi, très peu descriptif.

01. -3 -2 -1 1 2 3	11. -3 -2 -1 1 2 3	21. -3 -2 -1 1 2 3
02. -3 -2 -1 1 2 3	12. -3 -2 -1 1 2 3	22. -3 -2 -1 1 2 3
03. -3 -2 -1 1 2 3	13. -3 -2 -1 1 2 3	23. -3 -2 -1 1 2 3
04. -3 -2 -1 1 2 3	14. -3 -2 -1 1 2 3	24. -3 -2 -1 1 2 3
05. -3 -2 -1 1 2 3	15. -3 -2 -1 1 2 3	25. -3 -2 -1 1 2 3
06. -3 -2 -1 1 2 3	16. -3 -2 -1 1 2 3	26. -3 -2 -1 1 2 3
07. -3 -2 -1 1 2 3	17. -3 -2 -1 1 2 3	27. -3 -2 -1 1 2 3
08. -3 -2 -1 1 2 3	18. -3 -2 -1 1 2 3	28. -3 -2 -1 1 2 3
09. -3 -2 -1 1 2 3	19. -3 -2 -1 1 2 3	29. -3 -2 -1 1 2 3
10. -3 -2 -1 1 2 3	20. -3 -2 -1 1 2 3	30. -3 -2 -1 1 2 3

Appendice C  
Consignes du questionnaire 16 P.F.



### Instructions

Ce test se compose d'énoncés visant à découvrir quels sont vos intérêts et vos attitudes. Il ne comporte en soi ni bonnes ni mauvaises réponses car chacun a droit à ses opinions. Si vous désirez que les résultats vous soient véritablement profitables, veuillez à répondre aux questions avec exactitude et franchise.

Commencez d'abord par répondre aux quatre exemples donnés ci-dessous afin de voir si tout va bien. Inscrivez vos réponses tout à fait en haut de la feuille-réponse, là où c'est écrit "exemples". Il y a trois réponses possibles à chaque énoncé. Inscrivez un "X", un crochet ou encore noircissez une et une seule case selon le choix de votre réponse soit a, b ou c.

#### EXEMPLES:

1. J'aime assister à des jeux d'équipe.  
a. oui, b. occasionnellement, c. non
2. Je préfère les gens qui:  
a. sont réservés,  
b. (sont) entre les deux,  
c. se font vite des amis
3. L'argent ne fait pas le bonheur.  
a. oui (vrai)  
b. entre les deux  
c. non (faux)
4. "Femme" est à "enfant" ce que "chat" est à:  
a. chaton, b. chien, c. garçon.

Le dernier exemple exige une réponse juste: chaton. Toutefois, le livret ne comporte que très peu de ces énoncés basés sur la logique et le raisonnement. Est-ce que tout est clair? Dans vos réponses, gardez à l'esprit les quatre points suivants:

1. Ne vous éternisez pas sur une question. Donnez la première réponse qui vous vient à l'esprit. Bien entendu, les énoncés sont trop courts pour réunir

tous les détails que vous aimeriez connaître mais essayez de vous en tenir à la moyenne. Donnez la meilleure réponse possible à la vitesse d'environ cinq ou six à la minute, de sorte que vous devriez terminer le test en un peu plus d'une demi-heure.

2. Essayez de ne pas vous rabattre sur les réponses "milieu" marquées "incertain", sauf si les réponses aux deux extrémités s'avèrent absolument impossibles dans votre cas.

3. Ayez soin de ne sauter aucun énoncé, répondez à toutes les questions. Certaines peuvent très bien ne pas s'appliquer à vous, mais faites de votre mieux; d'autres pourront vous paraître personnelles; rappelez-vous toutefois que la feuille-réponse est confidentielle et qu'elle ne peut-être corrigée qu'avec une grille spéciale.

4. Répondez aussi honnêtement que possible à ce qui est vrai dans votre cas. Ne faites pas qu'indiquer ce qui semble être "la bonne réponse à donner" à seule fin d'épater l'examineur.

#### Consignes données durant la passation.

L'examineur s'adresse aux sujets en trois occasions. Après dix minutes il dit: "En ce moment, vous devriez avoir dépassé la question 50. Travaillez plus rapidement si vous n'êtes pas parvenu à la question 50. Pour ceux qui ont plus de difficulté à lire, ne vous en faites pas avec ça, prenez le temps de comprendre la question. Après 20 minutes il dit: "En ce moment, vous devriez en être aux questions 90 à 100. N'oubliez pas de donner la première réponse qui vous vient à l'esprit. Si vous n'avez pas atteint l'item 90, c'est que vous hésitez trop à répondre". Après 30 minutes il dit: "Maintenant, il ne devrait plus vous rester qu'une page et demie. Veuillez remettre vos cahiers dès que vous aurez fini. Revoyez vos feuilles afin de vous assurer que vous n'avez pas oublié de questions".

Appendice D  
Groupe d'affirmation de soi faible

**Résultats du groupe d'affirmation de soi faible  
au questionnaire Rathus  
Groupe 1**

Sujets	Age	Score brut	Ecart à la moyenne
1	21	-45	43,05
2	29	-36	34,05
3	34	-35	33,05
4	45	-34	32,05
5	26	-30	28,05
6	27	-28	26,05
7	31	-26	24,05
8	38	-25	23,05
9	25	-21	19,05
10	44	-19	17,05
11	20	-19	17,05
12	30	-17	15,05
13	32	-16	14,05
14	45	-14	12,05
15	40	-14	12,05
16	20	-13	11,05
17	26	-10	9,05
18	23	-10	9,05
19	31	-9	8,05
20	38	-8	7,05
21	35	-8	7,05
22	31	-6	5,05
23	26	-6	5,05
24	34	-6	3,05
25	28	-5	2,05

Appendice E  
Groupe d'affirmation de soi moyenne

Résultats du groupe d'affirmation de soi moyenne  
au questionnaire Rathus  
Groupe 2

Sujets	Age	Score brut	Ecart à la moyenne
26	23	-4	2,05
27	24	-4	2,05
28	27	-4	2,05
29	29	-2	0,05
30	33	-2	0,05
31	29	-2	0,05
32	31	-1	0,95
33	40	-1	0,95
34	27	-1	0,95
35	58	0	1,95
36	38	2	0,05
37	17	2	0,05
38	43	2	0,05
39	17	4	2,05
40	39	4	2,05
41	31	5	3,05
42	22	5	3,05
43	41	6	4,05
44	24	7	5,05
45	29	7	5,05
46	35	7	5,05
47	24	8	6,05
48	20	8	6,05
49	29	8	6,05
50	39	9	7,05

Appendice F  
Groupe d'affirmation de soi élevée

Résultats du groupe d'affirmation de soi élevée  
au questionnaire Rathus  
Groupe 3

Sujets	Age	Score brut	Ecart à la moyenne
51	60	10	8,05
52	24	10	8,05
53	45	11	9,05
54	34	11	9,05
55	23	14	12,05
56	25	14	12,05
57	25	14	12,05
58	29	14	12,05
59	36	16	14,05
60	24	17	15,05
61	32	17	15,05
62	28	18	16,05
63	34	21	19,05
64	34	22	20,05
65	36	24	22,05
66	20	25	23,05
67	54	26	24,05
68	26	26	24,05
69	31	27	25,05
70	21	27	25,05
71	22	9	27,05
72	25	30	28,05
73	26	30	28,05
74	28	33	31,05
75	30	58	56,05



### Remerciements

L'auteur tient à remercier M. Gaétan Gagnon du dévouement et de la perspicacité dont il a fait preuve tout au long de la réalisation de ce mémoire. Les connaissances acquises sont précieuses et serviront encore longtemps.

## Les références

- ALBERTI, R.E. (1977). Assertiveness: innovations applications, issues. San Luis Obispo, Calif. : Impact Publishers, inc.
- ALBERTI, R.E., EMMONS, M.L. (1974). Your perfect right: a guide to assertive behavior (2e éd.). San Luis Obispo, Calif. : Impact Press.
- ALLPORT, G. (1937). Personality. A psychological interpretation. New-York. H. Holt Co.
- ALLPORT, G.W., ODBERT, H.S. (1936). Trait-names: a psycho-lexical study. Psychological Monographs, 47.
- ALLPORT, G. (1928). A-S Reaction Study. Boston: Houghton-Mifflin.
- ARRINDEL, W.A., Van Der ENDE, J. (1985). Cross-sample invariance of the structure of self-reported distress and difficulty in assertiveness: experiences with the scale for interpersonal behavior(SIB). Advance behavior research therapy, 7, 205-243.
- BARNES, G.E. (1979). The alcoholic personality, a reanalysis of the literature. Journal of studies on alcohol, 40, 571-635.
- BOUCHARD, M.A., VALIQUETTE, C., NANTEL, M. (1975). Etude psychométrique de la traduction française du Rathus Assertiveness Schedule. Communication présentée au VIe congrès de l'association des spécialistes en modification du comportement. Québec.
- CATANZARO, R. J. (1968). Alcoholism: the total treatment approach. Springfield, Ill. : Charles C Thomas.
- CATTELL, R.B., EBER, H.W. and TATSUOKA, M. M. (1970). Handbook for the Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF). Champaign Ill. : Institute for personality and ability Testing.

CATTELL, R.B. (1965). The scientific analysis of personality. Harmondsworth (Eng.): Penguin.

CATTELL, R.B. (1957). Personality, motivation structure, and measurement. New York: World Book Compagny.

CHEVRIER, J.M. (1962). Questionnaire de personnalité en seize facteurs, manuel et normes. Montréal: Institut de recherches psychologiques.

CIOTOLA, P.V., PETERSON, J.F. (1976). Personality characteristics of alcoholics and drug addicts in a merged treatment program. Journal of studies on alcohol, 37, 1229-1235.

CONGER, J. (1956). Alcoholism: theory, problem, and challenge. II. Reinforcement theory and the dynamics of alcoholism. Quarterly Journal of studies on alcohol, 17, 296-305.

COOLEY, R.N. WIERZBICKI, M. (1987). Correlates of assertiveness in alcoholics. Journal of social psychology, 127, 347-349.

DELAMATER, R.J., McNAMARA, J.R. (1986). The social impact of assertiveness: research findings and clinical implications. Behavior modification, 10, 139-158.

De PALMA, N., CLAYTON, H.D. (1958). Scores of alcoholics on the Sixteen Personality Questionnaire. Journal of Clinical Psychology, 14, 390-392.

EISLER, R.M., HERSEN, M., MILLER, P.M., BLANCHARD, E.B. (1975). Situationnal determinants of assertive behavior. Journal of consulting psychology and clinical psychology, 43, 330-340.

EYSENCK, H.J., EYSENCK, S.B.J. (1964). Manual for the Eysenck Personality Inventory. London: University of London Press.

EYSENCK, H.J. (1953). The structure of human personality. Londres: Methuen.

- EYSENCK, H.J., EYSENCK, S.B.G. (1968). Manual for the Eysenck Personality Inventory. San Diego, CA: Educational and Industrial Testing Service.
- FIEDLER, D., BEACH, L.R. (1978). On the decision to be assertive. Journal of consulting & clinical psychology, 46, 537-546.
- GAMBRILL, E.D. RICHEY, C.A. (1975). An asertion inventory for use in assesment and research. Behavior Therapy, 6, 550-561.
- GROSS, W. F., CARPENTER, L.L. (1971). Alcoholic personnality; reality or fiction? Psychological Reports, 28, 375-378.
- GUILFORD, J.P. (1959). Personnality. New-York: McGraw-Hill.
- GUILFORD, J.P., ZIMMERMAN, W.S. (1956). The Guilford-Zimmerman temperament survey. Beverley Hills: Sheridan Psych. Serv.
- HAMILTON, F., MAISTO, S.A. (1979). Assertive behavior and perceived discomfort of alcoholics in assertion-required situations. Journal of consulting & clinical psychology, 47, 196-197.
- HATHAWAY, S.R., McKINLEY, J.D. (1967). Manual for the Minnesota Multiphasic Personality Inventory. New York: The psychological Corporation.
- HERSEN, M., EISLER, R.M., MILLER, P.M. (1973). Development of assertive responses: clinical, measurement and research considerations. Behavior research and therapy, 11, 505-521.
- JELLINEK, E.M. (1960). The disease concept of alcoholism. Highland Park, N.J: Hillhouse Press.
- LAWS, D. R., & SERBER, M. (1971). Measurement and evaluation of assertive training with sexual offenders. Paper presented at Association for the Advancement of Behavior Therapy. Washington, D.C.
- LAZARUS, A. A. (1971). Behavior therapy and beyond. New York: McGraw-Hill.

- LAZARUS, A. A. (1973). On assertive behavior: A brief note. Behavior Therapy, 4, 697-699.
- LIEBERMAN, R. P. (1972) A guide to behavioral analysis and therapy. New York: Pergamon.
- LISANSKY, E. (1967). Clinical research in alcoholism and the use of psychological tests: A reevaluation. In R. Fox (Ed.), Alcoholism: Behavioral research and therapeutic approaches. (pp.3-15). New York: Springer Publishing Co.
- LORR, M., MORE, W.M., MANSUETO, C.S. (1981). The structure of assertiveness: a confirmatory study. Behavior research & therapy, 19, 153-156.
- LUDWIG, L.D., LAZARUS, A.A. (1972). A cognitive and behavioral approach to the treatment of social inhibition. Psychotherapy: theory, research and practice, 9, 204-206.
- McNAIR, D.M., LORR, M., DROPPLEMAN, L.F. (1971). Manual for Profile of Mood States. San Diego, Calif. : Educational & Industrial Testing Service.
- MILLER, P.M., HERSEN, M., EISLER, R.M., HILSMAN, G. (1974). Effects of social stress on operant drinking of alcoholics and social drinkers. Behaviour Research and Therapy, 12, 67-72.
- NUTTIN, J. (1965). La structure de la personnalité. Paris: Presses universitaires de France.
- PEELE, S. (1982). L'expérience de l'assuétude. Faculté de l'éducation permanente, Université de Montréal.
- RATHUS, S.A. (1973). A 30-item for assessing assertive behavior. Behavior therapy, 4, 398-406.
- ROKEACH, M. (1960). The Open and Closed Mind. New York: Basic Books.

- ROTTER, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal vs. external control of reinforcement. Psychological Monographs, 80, 1-28.
- SALTER, A. (1949). Conditioned reflex therapy. New York: Farrar, Strauss, Giroux, (Capricorn, édition 1961).
- SPEILBERGER, C.D., GORSUCH, R.L., LUSHENE, R.E. (1970). Manual of State-Trait Anxiety Inventory. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, Inc.
- STERN, W. (1934). Allgemeine Psychologie auf personalistischer Grundlage. Haag, 2e éd 1950.
- STURGIS, E.T., BEST, C.L., CALHOUN, K.S. (1977). The relationship of self-reported behavior to alcoholism. Scandinavian Journal of Behavior Therapy, 6, 126.
- STURGIS, E.T., CALHOUN, K.S., BEST, C.L. (1979). Correlates of assertive behavior in alcoholics. Addictive behaviors, 4, 193-197.
- SUTHERLAND, E.H., SCHROEDER, H.G., TORDELLA, C.L. (1950). Personality traits and the alcoholics; a critique of existing studies. Quarterly Journal of studies on alcohol, 11, 547-561.
- VOGEL-SPROTT, M. (1967). Alcoholism a learned behavior: Some hypotheses and research. In R. Fox (Ed.), Alcoholism: Behavioral research and therapeutic approaches. (pp.46-54). New-York: Springer Publishing Co. (pp.46-54).
- WALTON, H.J., (1968). Personality as a determinant of the form of alcoholism. Behavior Journal of Psychiatry, 114, 761-766.
- WOLPE, J., LAZARUS, A.A. (1966). Behavior therapy techniques. New York: Pergamon Press.
- WOLPE, J. (1958). Psychotherapy by reciprocal inhibition. Stanford: Stanford University Press.

WOLPE, J. (1969). The practice of behavior therapy. New York: Pergamon Press.

WOLPE, J. (1973). The practice of behavior therapy. (2e éd.). New-York: Pergamon Press.

ZUCKERMAN, M. (1971). Dimensions of sensation seeking. Journal of Clinical and Consulting Psychology, 36, 45-52.